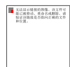
封面



第一时间看透对方：FBI 教你破解身体语言（插图全本）

马文·卡尔林斯,乔·纳瓦罗

简介

与陌生人初次见面，如何在一开始谈话的几分钟内，了解这个人？

如何与对方拉近距离？

如何找到对方喜欢的话题？

如何让对方开口说话？

听听 FBI 首席专家的建议吧！他会教你超强的阅人术，让你在第一时间看透对方——

喜欢眨眼的人，往往心胸狭隘，不太值得信任，和这种人打交道，最好直截了当地说明。

喜欢盯着别人看的人，警戒心很强，面对他们，要避免过度热情或开玩笑。

喜欢大嗓门说话的人，多半是自我主义者，最好和这种人划清界线。

穿着不拘小节的人，个性往往随和，有事情可以找他们商量。

一坐下就翘脚的人，充满企图心与自信，而且有执行力。

边说话边摸下巴的人，通常个性拘谨，警戒心也强。

前言 我知道你在想什么

坐在桌子另一端的那个男人小心谨慎地回答着联邦调查局特工的问题。其实，当时他还不是那次谋杀案的主要嫌疑人，他有充分的证据证明自己不在现场，言辞也很真诚，但是那名特工却依然不停地问问题。经当事人同意，现将关于凶器的部分提问公布如下：

“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用刀子吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

这里所说的碎冰锥便是本案的作案工具，但这早已是众所周知的了，这名嫌疑人自然也知道。这位特工的主要目的其实是想观察嫌疑人在听到这些凶器的名字时的反应。当他提到碎冰锥时，那名男子的眼皮明显地耷拉了下来，而且一直耷到下一种凶器的名字出现。这位特工立刻明白了其中的意义。从那一刻起，这名嫌疑人就成为了该案件的第一嫌疑人。后来的进展说明他没有被冤枉。

这名特工就是乔?纳瓦罗，一名拥有 25 年工作经验的联邦调查局特工，他是名副其实的“侦探大师”。他怎么做到的？如果你问他，他会悄悄地告诉你：“应该是身体语言技巧的功劳吧。”

乔?纳瓦罗一生都致力于身体语言的破解工作，即通过面部表情、手势、身体移动（人体动作学）、身体距离（空间关系学）、接触（触觉学）、姿势，甚至包括服装来揭秘人们的思想、意图和真诚度。这对罪犯、恐怖分子和间谍来说并不是什么好消息，因为乔?纳瓦罗对他们的肢体语言的推敲总能让他们原形毕露。

不过，对广大读者来说，这确实是个好消息。因为作者即将把这些知识倾囊相授一一正是这些知识成就了这位“间谍克星”、“活测谎仪”和联邦调查局指导教师，这些知识帮助你更好地理解周围人的感觉、思想和意图。这样，你与他们的交流将变得更加顺畅。不管你是为了事业还是为了消遣而阅读本书，这些知识都能让你的生活更加丰富多彩。

如果放在 50 年前，本书是无法得到科学界的认同的。但是现在，随着脑扫描技术和中枢成像技术的发展，科学家们已经能够证实作者的论述了。如今，他的经验已得到世界范围内的认可，他本人也多次接受 nbc 的《今日秀》、cnn 的《头条新闻》、《福克斯有线新闻》和 abc 的《早安美国》等节目的访谈。他不仅是很多知名银行和保险公司的顾问，同时也是国内外各大律师事务所的顾问。

另外，乔还在圣里奥大学任教，并在国内外的一些医学院校讲学。乔在身体语言方面的独特视角吸引了大量听众，很多医生都希望能够使用非语言信息快速而准确地对患者做出诊断。总之，乔成为了身体语言专家中的领军人物。

我曾与乔一起工作，还参加过他的研讨会，后来我把他的想法应用到自己的工作中，因此我敢肯定，本书的内容的确能帮助我们大大提高理解身体语言的能力。作为一名受过专业训练的心理学家和本书的合著者，我诚心地为乔的成就感到高兴。

此外，乔的严谨态度也给我留下了深刻的印象。例如，在解读各种肢体行为的同时，乔也再三强调，用身体语言查找欺骗行为其实是一件极其艰难和极富挑战的事情。这是多么可贵的领悟——某些执法机构很少能够注意到这一点，它时刻提醒着我们，千万不要仅凭一个人的非语言行为，就武断地认定他（她）诚实与否。

与很多同类书籍不同的是，本书中的信息都是有科学事实作论证的，是实地试验后获得的发现。另外，本书着重强调了一些其他书籍中漏掉的内容，如人类大脑的边缘系统在破解身体语言线索方面所扮演的角色等。

不管怎样，身体的这种沉默的语言是可以为你所掌握的。不管你学习的目的是什么，是想在事业上取得进一步的成就，还是想和家人朋友相处得更好些，你都能在本书中找到你想要的。如果要熟练地掌握这一技能，你就要对书中的内容多加斟酌，多花些时间和精力把它们应用到日常生活中。

这是一项值得你倾注心血的任务，它会让你得到丰厚的奖赏。那么，现在静下心来接着读下面的内容吧，很快你会发现，只需轻轻一瞥，你便能了解别人的身体想对你说的话。

马文?卡尔林斯

第一章 身体语言的秘密

每次教授别人"身体语言"时，我都会被问及同一个问题：

"乔，最初是什么让你对身体语言产生了兴趣？"

其实，当初与身体语言结缘纯属偶然。一切都很自然，这是一种需要产生的兴趣，因为我需要成功地适应崭新的生活。8 岁那年，我从古巴流浪到了美国。我们是在"猪湾事件"* 几个月后离开古巴的，当时以为自己只会在美国待上一小段时间，毕竟只是为了避难。

最初，我完全不会讲英语。和成千上万来美国的移民一样，我去了学校。但是，我很快发现，要想和其他同学打成一片，我必须要对周围的"其他"语言（身体语言）有所了解，甚至应该是比较敏感。我知道，这是一种我可以立即翻译和理解的语言。在一个孩子的眼中，人体就像一个布告板，通过手势、姿态、面部表情和肢体动作向人们传达一个人的思想。我能够读懂这种表达。时间一天天过去了，当然，我学会了英语，不过同时也丢掉了一些西班牙语——但是，我也学会了一种不用张口说话的语言，这种语言是我一辈子都不会忘记的，我可以一直使用它与人交流。

我学会了通过翻译身体语言来了解老师和同学对我的感觉。我首先注意到的是，当我第一次走进教室时，真心喜欢我的老师或同学会挑起他们的眉毛（或将眉毛弯成拱形），相反，那些不太友好的人会轻轻地斜视我，那是一种一旦察觉就永远也忘不掉的眼神。很多年过去后，我仍然可以使用这些眼神来解决很多美国中央情报局的特殊犯罪案件（见 box1）。

box1：眨眼的哲学

"视觉阻断"是一种非语言行为，通常发生在我们感到自己受到威胁，或碰到自己不喜欢的事物时。当我们希望通过避免"看到"不想见到的事物保护大脑时，或当我们想表示对别人的轻视时，我们可能就会眯起眼睛、闭上眼睛或遮住眼睛。这些都是视觉阻断行为。

在调查波多黎各一家旅馆的纵火案时，我就利用了视觉阻断行为。那是一宗惨案，有 97 人丧生。一名保安立刻成为怀疑对象，因为火势就发生在他的管辖范围内。我们问了他几个非常细节的问题，以确定案发时他在不在现场，譬如失火前后身在何处，是否参与纵火等。我仔细观察他回答每一个问题时的表情，希望能够获得一些泄密信号。我发现，只有在被问到起火时他身在何处，他的眼睛才眨动了一下，而被问到其他问题时都没有任何异常反应。这让我知道真正的问题出现在他的不在场证明上，但这并不能说明他与纵火案有关。最终，他不得不承认，案发时自己离开岗位去见了在旅馆里工作的女朋友。不幸的是，三名纵火犯趁机进入了他的管辖区，酿成了惨案。

在这一案例中，这名保安眨眼的动作提醒我们乘胜追击，最终三名纵火犯被缉拿归案并供认了他们的罪行。那名保安虽然未被追究刑事责任，但也将终身承受因渎职造成惨案的愧疚。

我想用我的生活和所接受过的训练告诉你怎样用 fbi 的眼光来看待这个世界，即，带你走进一个可以让所有人产生共鸣的世界，一个形象并富有活力的世界；为你提供一次机会，通过使用无声的身体语言去感受他人的思维、感觉和意愿。这种知识不仅能改变看待问题的视角，它还能保护你，并赋予你预知他人行动的能力。

究竟什么是非语言交流？

非语言交流通常指用非语言行为或身体语言交流，它是传递信息的一种方式，这一点与口头语言一样，不同的是它是通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势、饰品服饰、珠宝、发型、文身，甚至语调、音色及个人声音的音量（而不是讲话内容）等传递信息的。60%~65%的人际交流属于非语言行为，而做爱时，双方的交流几乎 100%地属于非语言行为。

非语言交流能够反映一个人真正的思想、感觉和意图。正因为如此，很多时候，当人们提及非语言行为时都会使用“告诉”一词。人们常常会忽略自己的非语言交流行为。

其实，身体语言比任何话语都诚实。发生在亚利桑那州的一起强奸案告诉了我们这一点。一名年轻的犯罪嫌疑人被抓来审讯，他的供词听起来十分有说服力，而他的故事也似乎合理。

他声明，自己从未见过受害者，并曾沿一排棉花地前行，然后左转，最后径直走回家。我的同事们快速记下了他的供词，而我则一直在注意着他的一举一动。我发现，当他说到左转和回家时，他的手打了个向右的手势，正好指向犯罪现场。如果不是一直在观察他，我不可能抓住他的这一破绽——即言语（左转）和非语言行为（向右的手势）的不一致。看到这个手势后，我立刻确定这个人在说谎。于是，过了一会儿，我们再次与他展开了较量，最终他不得不认罪。

让非语言行为丰富你的生活

本书的目的就是要教你如何观察周围的世界、如何在各种不同的环境下解读身体语言的含义。这种知识足以帮助你提高自己的交际能力，同时也会让你的生活变得更丰富多彩，我就是个例子。

你一定有过这样的疑问：为什么在这样一个计算机、短信、电邮、电话和视频会议一统天下的时代，人们还是会不辞辛苦地奔向各种不同的会议和聚会呢？答案是，因为人们需要亲自传递和观察非语言行为。没有什么比亲自观察非语言行为更直接了。为什么？因为非语言行为就是这样强大，这样富有含义。你可以将它们应用到任何环境中。下面就有一个很好的实例：

几个月前的一次研讨会上，我向一组扑克牌玩家讲述了如何通过非语言行为解读对手的内心世界，从而让自己成为牌场上的赢家。扑克这种游戏需要虚张声势和阴谋诡计才能取得胜利，所以玩家

要对对手的一举一动十分敏感。对他们来说，解密非语言行为至关重要。虽然大家对我提供的洞察方法都很满意，但是我真正在乎的是，他们中有多少人能看到这些方法在牌桌以外的价值。

两个星期后，我收到了一封参会者的电子邮件，寄件人是得克萨斯州的一名医生。他这样写道："最让我震惊的是，您课上讲的东西对我的工作有很大的帮助。从您那儿学到的解读非语言行为的技能不仅帮助了我，也帮助了我的病人。现在，我很容易就能判断出他们的健康状态、自信度或信任度。"这名医生的话证实了身体语言行为的普遍性和在生活各个层面的价值。

身体语言"十诫"

我相信任何一个智商正常的人都能学会解读身体语言的方法。因为，在过去的二十几年中，我曾向数千人教授过这种方法。只不过，要学会这种技能，你必须和我建立起一种合作关系，我们双方都需要为共同的目标做出巨大的努力。

还记得自己第一次尝试开车的情景吗？你对驾驶技能越关注，车就越不听使唤，你也很难注意到车外的情况。只有当你找到坐在方向盘后面那种舒适感时，你才能将注意力转移到整个驾驶环境中。学习解读身体语言也一样，一旦你掌握了有效地使用这种交流方式的技巧，它就会变成一种本能，你就能全心全意地投入到对周围世界的解译上。下面的"十诫"会帮助你熟练掌握这种技巧。

戒律一：做个称职的观察者

对于想解密身体语言的人来说，这是最基本的要求。

可以试想一下，耳朵里塞着耳塞去聆听别人讲话是件多么愚蠢的事。我们听不到任何信息，对方说什么也对我们起不到任何作用。因此，最专心的聆听者是不会戴着耳塞走来走去的。但是，很多人在面对身体语言行为这种无声的语言时就像戴上了眼罩，根本注意不到身体所发出的信号。要知道，仔细观察对理解肢体语言的重要性，和仔细聆听对理解口头语言的重要性是一样的。

问题在于，这些身体语言并不难发现，但人们总是疏于观察，正像那名一丝不苟的英国侦探福尔摩斯对他的搭档华生医生说的那样："你看见了，但是你没有注意观察。"其实，大多数人都注意不到周围世界的细节变化，因此，也就意识不到周围环境的丰富多彩。一个人手脚的动作可能与他的思想或目的大相径庭，但是却没人发现。

有这样一个试验：一个穿着大猩猩服饰的人从一群学生面前走过，此时其他一些活动也在进行，几乎一半的学生注意不到他们中间的这只大猩猩！

日常生活中，我总是听到这样一些抱怨：

"我妻子提出要跟我离婚，可我竟丝毫没有察觉她对我们的婚姻有什么不满。"

“辅导员告诉我，我儿子已经吸食可卡因三年了，但是我一直都不知道。”

“我正在与这个人争吵，没想到他竟然打了我，我之前竟然没有察觉到。”

“我以为老板对我的工作很满意，但是没想到他却把我解雇了。”

抱怨的人中有男人也有女人，他们从来不曾对自己周围的世界进行过细致的观察。这并不令人惊奇，真的。毕竟我们都是从孩童长成大人的，没有人教我们如何观察其他人的身体语言线索。小学、中学或是大学也没有开设这门课程。

幸运的是，这种技能是可以学会的，我们不用一生都过得糊里糊涂。另外，既然是一种技能，我们就能通过培训和练习让它变得更加精湛。如果你在观察力方面遇到了“挑战”，千万不要气馁。只要你愿意花时间和精力不断地观察你周围的世界，这个困难是可以克服的。

你需要做的是让观察——用心地观察——成为你生活的一部分。对周围世界的观察不应该是一种消极的行为，而应该是一种自觉的、投入的行为，是一种需要付出努力、精力和专注力方可练就的能力，同时，它也应该是一种需要长期训练获得的能力。观察力就像肌肉，用则发达，不用则萎缩。

顺便说一句，用心观察是指要利用你的所有感官，而不只是视觉感官。每次我走进自己的公寓时都会深吸一口气，如果闻到“异常”，我会格外留心。有一次，我旅行回来后发现家里回荡着一种香烟的味道，我的鼻子已经先眼睛一步警示：我可能存在危险。最后证明，一名修理工曾进来维修过管道，而他的衣服和皮肤上的烟味儿在这间屋子里飘荡了几个小时。幸运的是，他是一个受欢迎的“闯入者”，而不是一个潜伏在隔壁房间的窃贼。但是，这件事启迪我们，通过使用自己的所有感官，我们的生活可以更安全、更健康。

戒律二：在环境中观察

你对自己所处的环境理解得越透彻，就越能理解当下非语言行为的含义。例如，一起车祸之后，人们首先会表现得十分震惊，然后会茫然地走来走去，他们的手会颤抖，甚至会恍惚地走向迎面而来的车辆（这种情况下，交警总是要求你待在自己的车里，这就是原因所在）。

为什么会这样？因为事故发生后，人们的整个“思考”大脑会受到边缘系统的控制，于是就会出现颤抖、迷失方向、紧张和不适等现象。在工作面试中，应聘者最初会紧张，如果在我问到某些具体问题时，我会想一想其中的原因。

戒律三：认识普遍存在的非语言行为

有些身体语言具有普遍性，例如，人们有时会紧闭双唇（仿佛要把它们藏起来），这清晰明了地说明他们遇到了麻烦或是什么地方出现了问题。这被称作嘴唇按压。

在一次为英国某轮船公司提供的咨询服务中，对嘴唇动作的研究给了我很大的帮助。我的一个英国客户要与一家大型跨国公司洽谈船只交易的事，他让我观察他们合同谈判的整个过程。我同意了，并建议他们将合同事项一条条列明，然后一项一项向前推进。这样，我可以更近距离地观察对方公司的谈判人员，从而获得所有可能对我的客户有帮助的非语言信息。

“我发现了需要你们注意的东西后会传纸条给你”。说完后，我便坐到后面并注意观察双方在逐条审核合同内容时的一举一动。当我看到那个重要的信息时，我知道无须再等下去了。那就是，当我的客户方念出合同的某一条款时——涉及一项价值几百万美元的建筑工程——这家跨国公司的首席谈判代表缩紧了他的嘴唇，很明显，这说明这一条内容不合他的胃口。

我给我的客户传了一张纸条，警示他合同的这一条款有争议或有问题，应该趁大家都在的时候再仔细核查或讨论一番。

于是，谈判双方就这一问题进行了反复推敲，最终结果是，我的客户省了 1350 万美元。谈判人员不悦的信号是能够发现并有效地处理这一特殊问题的关键。

戒律四：解密特异的身体语言

普遍的非语言行为构成了一组肢体线索：每个人的这种非语言行为几乎都是一样的。其实，还有一种身体语言线索，它是一种专属于某一个体的相对比较独特的信号。

想要识别这些特异信号的话，你需要仔细观察周围人（朋友、家人、同事和一直为你提供某些商品或服务的人）的行为方式。你对某个人越了解，或是和他（她）互动得越久，就越容易发现这种信息，因为你事先存储的数据足以令你做出一些判断。举个例子，当你发现你十几岁的儿子在参加考试前有挠头或咬嘴唇的举动时，你应该知道他可能十分紧张或没有准备充分。毫无疑问，这样的举动会成为他缓解压力的招牌动作，以后你会一遍又一遍地看到他做这样的动作，因为“过去的行为是将来的行为最好的预演”。

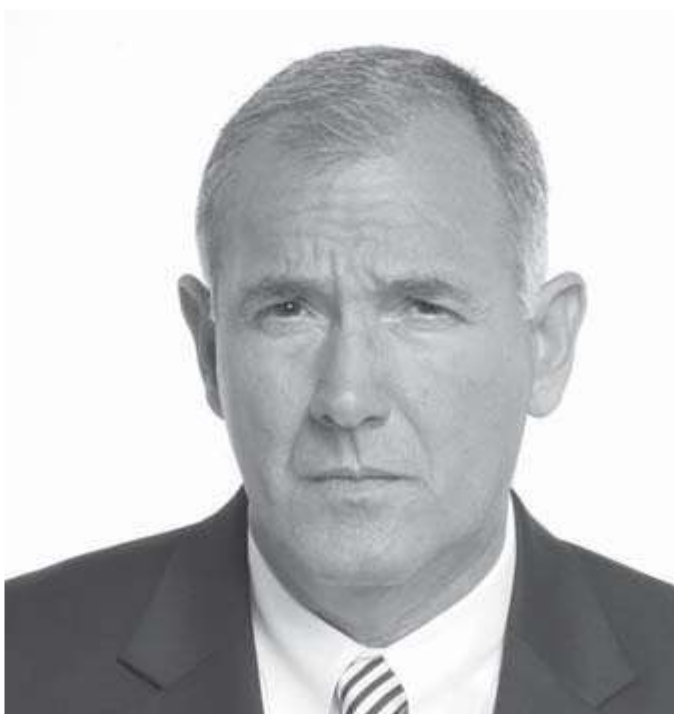
戒律五：与他人互动时寻找基线行为

为了理解那些经常与你互动的人的基线行为（baseline behavior），你必须注意观察他们的常态，包括坐姿，手和脚放置的位置，姿势及面部表情，头的倾斜度，甚至包括他们放置自己物品的位置，如通常会把钱包放在哪里。你需要能够分辨出他们的“正常表情”和“重压下的表情”的不同之处（见图 1 和图 2）。

图 1



图 2



没有找到基线的你就像那些直到孩子生病才知道检查孩子的喉咙的父母，当他们带孩子去见医生时，他们会竭力试图向医生描述自己所看到的情况，但是由于没有参照物——因为他们没有观察过孩子健康时喉咙的样子——他们的描述总是派不上用场。要知道，只有多对正常的东西进行观察，我们才能认识和区别出不正常的东西。

即使只是一次与某人的偶然相遇，你也应该试着留意他或她在最初交流时的基线行为。因为，了解一个人的基线行为很重要，掌握了它，你便能知道对方什么时候会背离常态及这种背离的重要性和其中蕴涵的信息（见 box2）。

box 2：相对性

假设你是一名八岁男孩的家长，孩子正在热切期盼一次大型的家庭聚会。按照历年的规矩，大多时候你都站在正在等候向大家问好的儿子的旁边。他大方地向众人问好，然后给每个家庭成员一个诚恳的拥抱。但是，当需要拥抱哈里叔叔时，他却呆住了，站在原地动也不动。

“怎么了？”你小声地问道，同时将他推向正在等待他拥抱的叔叔。

你儿子什么话也没说，但是他非常不愿意回应你的肢体行为。

这时候的你该怎么办？你需要注意，你儿子的行为正在背离他的基线行为。以前，他总是毫不迟疑地去拥抱他的叔叔，为什么这次会有这么大的反差呢？他“冰冷”的反应说明他感到了威胁，或者有些不好的事情发生了。他的害怕可能毫无理由，但是作为观察者和敏感谨慎的家长应该对这种警示信号提起注意。你儿子的异常行为说明他和他叔叔之间在上次见面时可能发生了不好的事情。可能只是简单的意见不合、年轻人的尴尬或是对叔叔偏爱其他人的一种抗议。但是，这种行为也可能说明他们之间真的发生了什么险恶的事。重点在于，一个人的基线行为的变化总能说明某些地方肯定出了差错，而在某些特殊情况下，这些变化是在警告你要格外注意。

戒律六：坚持不懈，获取多种信息

精湛的应对能力能提高你通过观察获得多种信息的能力。集合在一起的行为信号就像七巧板的各个板块。你拿到的板块越多，把它们拼好的可能性越大，然后你就能欣赏它们组成的图案了。举个例子，我曾见过一名同行先是一副受重压困扰的样子，紧接着又做出一连串努力保持平静的动作。我可以自信地说，她一定正在某种难以扭转的劣势中挣扎。

戒律七：一个人行为的变化很重要，它会告诉你这个人思想、情感、兴趣和意图

行为的突然变化表明一个人正在对某种信息进行加工或调试。当一个满心欢喜奔向主题公园的孩子被告知公园已经关门的时候，他的行为会立刻发生变化；当我们从电话里听到不好的事情或看到某种令人伤心的事情时，我们的身体会马上对这种改变做出反射。

一个人行为的变化还能反映出他或她在某种环境下的兴趣和意图。这些行为能够帮助我们预测即将发生的事，于是，精明的观察者总能从中获取额外时间。

我以前工作的商店里发生过一宗未遂的抢劫案。当时，我注意到了站在柜台收银机旁边的那个男人，他的一个动作引起了我的注意，因为他似乎不必站在那个位置上，他并没有排队，也没有买任何商品，而是一直站在那里，两眼盯住收银机。

如果只是待在原地并保持沉默，我可能就不会那么关注他了。但是，正当我观察他时，他的行为发生了变化，特别是他的鼻孔扩大了（鼻翼膨胀），这表明他在深吸氧气并准备好要采取行动了。我几乎是在他行动前的一秒钟猜出了他的意图，就在这一秒钟，我大声向收银员发出警告："小心！"那一刻发生了三件事：（a）这名职员刚好完成一次结账，收银机的抽屉刚好打开；（b）站在收银机旁的这个人迅速向前一步并将手伸进抽屉里去抢钱；（c）收到警告的收银员及时地抓住了抢劫者的胳膊并将其反拧过来。结果，钱从这位企图抢劫的劫犯手中掉了出来，抢劫的人也跑出了商店。如果不是我事先察觉到了线索，我敢保证这名劫犯应该是已经得手了。再透露一点，这名收银员就是我的父亲，他 1974 年在迈阿密开了这家小小的五金店，而我当时只是利用暑期时间在他店里打工。

戒律八：学会发现虚假的或误导性的非语言行为同样很重要

练就这种区别真线索和误导性线索的本领需要大量的实践和经验，不仅需要用心的观察，还需要缜密的判断。关于一个人的举止的诚实度和各种动作的细微差别，我将在后面加以讲解。这种技能将帮助你准确地解读你想解读的人。

戒律九：区分舒适与不适，帮助你找到译解非语言行为的侧重点

我用自己的毕生所学总结出了两大侧重点：舒适与不适。这是我教授非语言交流的两个基本立足点。学会准确地解读其他人身上的舒适与不适线索能够帮助你译解他们的肢体和大脑真正想传达的信息。当你对某一行为的意义产生怀疑时，不妨问问自己，这样的行为看起来舒适（如有没有满足感、幸福感或松弛感）还是不舒适（如显示出不高兴、不幸福、有压力、忧虑或紧张）？大多时候，你都可以把观察到的行为归为这两类（舒适行为和不适行为）。

戒律十：观察要细微

要想充分利用非语言行为，你必须要仔细观察他人，并准确地解译他们非语言行为的含义。但是，你这么做时肯定不希望表现得太明显。很多第一次试着寻找非语言线索的人总会盯着别人看，显然，这种方法是不值得提倡的。最理想的境界是，虽然你在观察别人，但别人却不曾察觉。也就是说，要尽量做到不引人注意。

随着观察技能的日益精湛，你一定可以做到这一点的。这只是练习和坚持的问题。

到此，我已经介绍了在我们的合作中你所要承担的所有任务。如果你想成功地解密非语言交流的奥秘，就一定要遵守这十条戒律。接下来就是我的任务了，那就是要帮助你解决两个问题，即，"我要找什么样的非语言行为"及"它们能揭示什么样的重要信息"。

小结

通过阅读本章内容，你将学到很多在其他同类书籍中找不到的知识（包括一些在联邦调查局案件中应用非语言行为线索的实例）。你一定会对部分信息感到惊讶。例如，如果你必须选出一个人身体上最“诚实的”部位——即最能反映出一个人真实感觉或意图的部位——你会怎样选择呢？这个部位能够告诉你自己的合作伙伴、家人、约会对象，甚至一个陌生人的真正的思想、感觉或意图。另外，我还将为你揭示这些非语言行为的心理学依据及大脑在非语言行为发生时扮演的角色。另外，一些侦查时的小把戏也在我的揭示范围之内，据我了解，之前还没有反情报组织这样做过。

我始终相信，了解身体语言的生物学依据会让你对非语言行为更加赏识，同时也会让你了解这是多么有力的一种对人类的思想、感觉和意图的预测。因此，在下一章内容里，我将先带你探索一番这个伟大的器官——人类的大脑，看看它是怎样从方方面面管理我们的肢体语言的。在我开始之前，让我们先来分享一个涉及肢体语言使用的正确性的案例，来了解一下人类的行为。

第二章 我们的边缘大脑

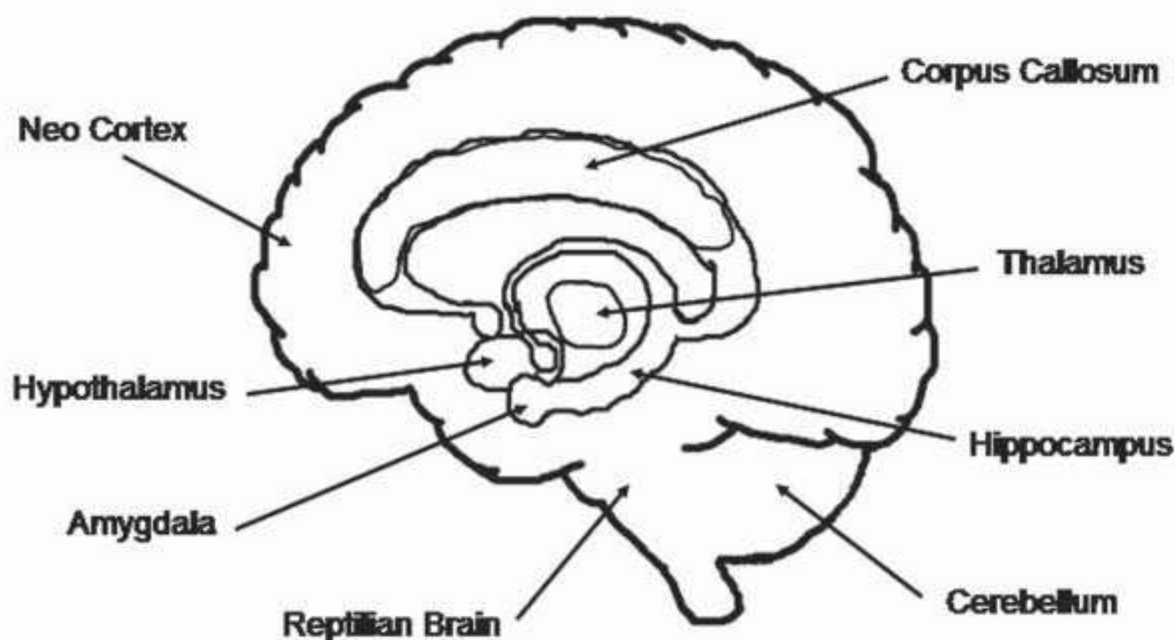
咬一下嘴唇并不费时，只需要一秒钟，做一下吧。然后擦一下你的前额，最后，抚摸一下你脖子的后面。这些动作都是我们一直在做的。你可以花点时间观察一下周围的人，你会发现他们也经常做这些动作。

可曾想过他们为什么做这些动作？又可曾想过你为什么会做这些动作？这些问题的答案就藏在一个密室里，即我们大脑的颅顶。一旦我们找到了答案，我们就能自如地破译身体语言了。

所以，让我们来近距离地看一看这个密室吧，来看一下这个不可思议的三磅重的东西。

很多人都知道自己拥有一个大脑，也知道这个大脑是他们认知能力的基地。事实上，人的头颅中有三个"大脑"，每个大脑都有着不同的职责。它们合并起来就形成了"命令加控制中枢"，后者驾驭着我们身体的一切。1952 年，一个名叫保罗?麦克林的科学先驱提出，人类大脑是由"爬虫类脑"（脑干）、"哺乳动物类脑"（边缘系统）和"人类大脑"（新皮质）组成的三位一体（参见图 3）。

图 3



在本书中，我们将重点放在大脑的边缘系统上，因为它在非语言行为表达中扮演了重要的角色。但是，我们也会使用新皮质大脑来分析周围人的边缘反应。

边缘系统主要包括杏仁核和海马体。

极其雅致的边缘系统

为什么我们将重点放在大脑的边缘系统呢？这是因为它对我们周围世界的反应是条件式的，是不加考虑的。它对来自环境中的信息所做出的反应也是最真实的。边缘系统是唯一一个负责我们生存的大脑部位，它从不休息，一直处于"运行"状态。另外，边缘系统也是我们的情感中心。各种信号从这里出发，前往大脑的其他部位，而这些部位各自管理着我们的行为，有的与情感有关，有的则与我们的生死有关。

这些边缘的生存反应不仅可以追溯至我们的幼年时代，同样可以追溯至人类远祖时代。它们是我们神经系统中的硬件，很难伪装或剔除——就像我们听到很大的噪声时试图压抑那种吃惊的反应一样。所以，边缘行为是诚实可信的行为，这已经成为了公理。这些行为是人类的思想、感觉和意图的真实反映。

这里有一个例子。事情发生在 1999 年 12 月。当时，美国海关截获了一名被称作"千年轰炸者"的恐怖主义分子。入境检查时，海关人员发现这名叫阿默德的人神色紧张且汗流不止，于是勒令他下车接受进一步询问。那一刻，阿默德曾试图逃跑，但是很快就被抓住了。海关人员从他的车里搜出了炸药和定时装置。阿默德最终供认了他要炸毁洛杉矶机场的阴谋。

神色紧张和流汗正是大脑对巨大压力固有的反应方式。由于这种边缘行为是最真实的，海关人员才能毫无顾虑地逮捕阿默德。这件事说明，一个人的心理状态会反映在身体语言上。

大脑的第三部分加入颅顶的时间较晚，因此被称作新皮质，即新大脑。这部分脑负责高级认知和记忆，因此也被称为思考大脑。正是这部分大脑将我们与其他哺乳动物区分了开来，也正是这部分大脑让我们登上了月球。不过，它也是大脑中最不诚实的部分，因此它也被称为"爱说谎的大脑"。我们的这部分大脑会行骗，而且经常行骗。

让我再来回顾一下前面的案例，边缘系统会强迫那个恐怖分子在接受询问时大量出汗，但是新皮质大脑却非常擅长让他隐瞒自己的真实情绪。它可以"教唆"这名犯罪分子在接受询问时说出"我的车上没有炸药"之类的话，虽然这完全是假话。新皮质大脑会让我们夸奖朋友的新发型，尽管我们内心里非常不喜欢；或者，它能帮助一个人做出非常令人信服的陈述，如"我和莱温斯基小姐绝对没有过性关系"，而事实可能并非如此。

我们的边缘反应

在我们遇到危险时，边缘系统会调整我们的行为。这种危险可能是一名史前人遇到一头异常凶猛的野兽，也可能是现代的一名公司职员遇到了一个铁石心肠的老板。在这一过程中，边缘系统还会产

生一定的非语言信息。几千年来，拥有这些边缘反应能力的人生存了下来，因此，这些行为也像电脑硬件一样植入了我们的神经系统。

我相信，很多人都对"战或逃"（fight or flight）这个短语十分熟悉，它常被用来形容我们在面对威胁或其他危险时的回应。可是，它只说对了三分之二，还有一部分没亮相呢。现实生活中，动物，包括人类，会依照下列顺序——冻结、逃跑、战斗来应对各种苦恼和威胁。

冻结反应

大约一百万年前，原始人类横跨了非洲大草原。那个时候，他们面临着很多猎食者的威胁，这些动物跑得比他们快，力气也比他们大。然而，他们最终生存了下来，就是因为大脑的边缘系统，它们为人类远祖找出了弥补力量不足的方法。边缘系统使用的第一种防御战略就是冻结反应。移动会引起注意，一旦感到威胁时立刻保持静止状态，这是边缘系统为人类提供的最有效的救命方法。很多动物——尤其是大多数食肉动物——对移动非常敏感。因此，这种应对危险的冻结反应真的很有效。

哥伦布中学和弗吉尼亚理工大学发生了两起校园枪击案，就有学生使用这种冻结反应来对付丧心病狂的杀手。很多学生虽然仅与凶手相隔几英尺，但是他们却通过保持静止和装死逃过了一劫。

在现代社会，冻结反应已经被人们巧妙地应用在了日常生活中。

一天晚上，我们在母亲家看电视、吃冰激凌，天已经很晚了，突然有人按响了门铃（这在她居住的社区是件很奇怪的事）。就在那一刻，所有人的手都"在瞬间冻结了"，简直太神奇了。最后发现，按铃的是我姐姐，她忘记带钥匙了。感觉到危险时，所有人做出了相当一致的反应。这就是第一边缘反应（冻结反应）的一个实例。

战斗中的士兵也会采取同样的反应。当"排头兵"冻结时，其他人也会冻结，无须任何理由。

在生活中，这种冻结反应常常是善意的。比如一个走在街上的人突然停住，然后用手拍一下自己的脑门，接着转身跑回家去关掉炉子。不管威胁是来自一只巨兽还是来自突然想起的事情，那一瞬间的停止足够让大脑做出快速的评定了。

我们遇到现实威胁时，我们也会冻结自己，就像上面的例子，听到（听觉威胁）威胁同样让我们的边缘系统提高警惕。当一个人被问及自己陷入困境的反应时，这个人会像坐在"弹射座椅"上一样冻结自己。

类似的边缘反应还出现在面试过程中。面试的人常常会屏住呼吸或只做浅呼吸。这是一种非常古老的应对威胁的方式，参加面试的人可能注意不到，但是周围的人是很容易发现的。我常常会在面试进行到一半时告诉面试者放松，然后深吸一口气。

在审问过程中，我发现问讯对象常常把脚放在安全的地方（比如椅子腿后面），而且会在一段非常时期内保持这样的姿势。每当看到这种行为时，我就知道：某个地方有问题了。这个人可能在说谎，也可能没有，我能肯定的是，他正在承受某种压力。我会顺藤摸瓜，找出他不适的原因。

减少曝光率也是一种冻结反应。我们在商场的监控录像中发现了一个比较突出的问题，小偷们通常会弓背弯腰，尽量隐藏自己。其实，这样的举动让他们更显眼，因为大多数人在商店里会很活跃，他们向上挺的动作多于向下弯的动作。通常，人们还会通过限制自己头部的曝光率来达到隐藏自己的目的，如竖起衣领和低下头，这被称作"海龟效应"（见图 4）。

图 4



逃跑反应

当冻结反应不足以消除危险时，或当它不再属于最佳方案时（例如，威胁太近了），边缘系统的第二套方案就是逃走，即逃跑反应。显然，这样选择的目的就是要逃离威胁，或者，至少离危险远一些。为了让我们逃离危险，我们的大脑会指挥我们的身体，让它采取明智而谨慎的行动，数千年来皆是如此。

然而，在现代世界中，我们毕竟是生活在城市中，而不是荒野中，于是，我们的逃跑反而实施起来更加困难。因此，我们不得不对逃跑反应做出调整。逃跑的行为不再那么明显，但目的是一样的——让自己避开或远离那些不安全的人或事。

如果你肯回想一下你所经历过的社会互动，你可能会想起一些"回避"行为，这些行为的目的就是让你远离那些不必要的关注。就像孩子不喜欢桌上的食物时转身离开那样，任何人都有过想逃开自己不喜欢的人，或避免可能会带来威胁的谈话的经验。

在谈判中，当听到对方不合理的报价时，或在讨价还价的过程中感觉到威胁时，人们很可能会将身体转向另外一边（见图 5）。

图 5



同时出现的可能还有各种阻断行为，如闭眼、揉眼或用手捂住脸等（见图 6）。

图 6



他可能会将身体倾向谈判桌或某个人的另一边，同时也会将脚转向另一边，有时甚至转向出口的一边。这些古老的逃跑反应便是保持距离的非语言信号，它们告诉你，这个家伙对当前的谈判很不满意。

战斗反应

当一个人遇到危险且冻结和逃跑反应都不奏效时，他或她就只剩一个选择了，那就是战斗。我们在进化成人的同时，也掌握了将恐惧转化成愤怒的本领，而这种本领能帮助我们击退攻击者。在当代世界中，放纵我们的愤怒可能并不是明智之举，甚至是不合法的，所以，大脑的边缘系统又开发了另外几种战略，战斗反应已不仅仅停留在身体这一层面了。

现代攻击的一种方式就是争论。“争论”一词的本意只是辩论或讨论。本质上来说，过激的讨论就是一场没有身体接触的战斗。侮辱、人身攻击、反驳、诽谤、激将法以及挖苦都是进攻的方式。其实，民事诉讼也可以被解释为一种现代化的战斗或进攻，只是结果由社会裁定。在民事诉讼中，当事人需要就两种对立观点进行勇敢的辩驳。

现代人类参与肉搏的机会少之又少，但是，战斗仍旧是我们边缘系统的一部分。即便没有身体接触，你也在进攻。例如，使用你的姿势、你的眼神、张开你的胸肌或挑衅另一个人的私人空间等。

一般情况下，我会建议人们尽量避免战斗反应（不管是口头上的还是身体上的）。它只是处理威胁的最后一种选择，进攻性的战略很可能导致情绪混乱，精力不集中，如果这样的话，你就不能对面临的危险做出正确的评估。当我们的情绪上涨时，我们的判断能力便会受到影响。此时此刻，我们的认知能力已经被劫持了，劫匪就是我们大脑的边缘系统。

舒适、不适及安慰行为

这里借用一下电视剧《星际旅行》中的说法，大脑的边缘系统的“最高指导原则”就是，要保证人类这一种族能够生存下去。通过编程，它能帮助我们避免危险或不适，从而保证我们的安全，并随时随地地寻找获得安全感或舒适感的机会。它会让我们想起以前的遭遇，并从它们那里找到些借鉴（见 box3）。

box 3：好记性的大脑

大脑的边缘系统就像一台计算机，能够接收或保存来自外界的数据。边缘系统能对消极事件的经历（比如手指被火炉烫伤了，受到人类或动物猎食者的攻击或受到让人沮丧的批评等）和高兴的事情进行编辑和记忆。有了这些信息，我们便能操纵那个危险甚至是邪恶的世界。举个例子，一旦边缘系统的注册表认定一种动物为危险动物，这种印象会被深深植入我们的情感记忆中，当我们下次再见到这种动物时，我们会立刻做出反应。有时候，即使我们 20 年后再偶然见到以前班上的“小霸王”，脸上可能还会表现出难以掩饰的厌恶之情。这都是大脑边缘系统的功劳。

当然，大脑的边缘系统同样会有效地记录并保留各种积极的事情（如基本需求得到满足、受到表扬和一段令人愉悦的交际关系等）。一张友好或熟悉的脸通常也会引起快速的反应——一种高兴或幸福的感觉。当我们见到一位老朋友或认出一种儿时的甜美味道时，一种欣快感便会油然而生。

我们已经了解了大脑的边缘系统是如何有效地应对威胁的，接下来，让我们看一下我们的大脑和身体是如何紧密合作，来安慰我们，并让我们对自己的安全充满信心的。

当我们产生舒适（幸福）感时，大脑的边缘系统会将这种信息以身体语言的形式“泄露”给其他人。看看机场获知自己的航班被取消或被延误的乘客就知道了，他们的身体告知了我们一切。

一般来说，当边缘系统感到舒适时，这种精神或心理上的幸福就会反映在非语言行为上，具体表现为满足和高度自信。然而，当边缘系统感到不适时，相应的身体语言就会表现出压力或极度不自信。这些身体语言将帮助你了解社交对象和工作对象的所思所想。

安慰行为的重要性

研究非语言行为的过程中，你会发现，只要有边缘反应的地方——特别是在一段令人悲痛或充满威胁的经历中——我所谓的安慰行为就会出现。

安慰行为并不专属于人类，例如，猫和狗会舔自己或同类，这就是一种安慰。不同的是，人类的安慰方式很多。这时候，有些人可能会想到孩子吸吮拇指的动作。其实，除了这种方法，我们还有很多更谨慎、更为社会广泛接受的方法（例如，咀嚼口香糖和咬铅笔等），只是他们没有意识到。很多

人注意不到这些细微的安慰行为，也意识不到它们在揭示一个人思想和感觉方面的重要意义。这是一种不幸。

box 4：颈部动作

触摸或抚摸颈部是一种最常见、意义最重大的安慰行为，我们经常使用这样的动作来回应压力。女人通常会用手掩盖或触摸她们的胸骨上切迹（suprasternal notch）（见图 7）。

图 7



胸骨上切迹是位于喉结和胸骨间的浅凹部位，有人把它称为"颈窝"。当一名女性用手触摸这一部位或将手放置在这个部位时，说明她感觉到了苦恼、威胁、不适、不安全或害怕。这是非常重要的一条线索，通过它我们可以发现一个人是否在说谎或是否隐瞒了重要信息。

第一部分 第二章 我们的边缘大脑（5）

在一次侦查工作中，我们都认为一名佩枪的危险逃犯可能会藏匿在他母亲家里。另一名特工和我一起走到了这位老妇人的家门口，我们敲了门，那位夫人请我们进去。我们出示证件后开始询问一系列问题。当我问到"你儿子在家吗？"时，她把手放到了颈窝上，然后说："没有，他不在。"我注意到了，但是却接着问下面的问题。几分钟后，我再次问道："你儿子会不会趁你外出时偷偷潜入你的房子？"她又一次将手放到了颈窝上，然后说："不，应该不会。"此时此刻，我已经可以确定他儿子一定就藏在那间屋子里。我继续问问题，一直到离开的时候。那一刻，我问出了最后一个问题："那么，我可以总结我的记录了，你儿子确实不在这间屋子里是吗？"这一次，她仍然想把手放在那个位置上。

由此，我更肯定这个女人是在说谎了，于是我申请了搜查令，结果他儿子就藏在一堆盒子下面的密室里。

安慰行为会泄露很多秘密，会告诉别人你的不自在，或者对别人所做或所说的事情产生了某种消极反应。通常，表现出不适的行为（如身体倾向一侧、皱眉或手臂交叉或抱紧）后，大脑就会命令双手来进行安慰（见图 8）。

图 8



这时，我就会寻找这些行为，以便确定我面前的这个人在想些什么。

有一次，我问一名受审者："您知道希尔曼先生吗？"他回答说："不知道。"说话的同时，他摸了一下自己的脖子，我便知道他正在对这个回答进行自我安慰（见图 9）。

图 9



我不知道他是不是在撒谎，但我知道，他对这样的询问感到紧张了，以至于他要在给出答案后进行自我安慰。安慰行为是调查人员应该关注的重点，因为它们能够帮助我们揭穿谎言或找出隐藏的信息。我发现，与测谎仪相比，安慰行为的意义更大，也更值得信任。它们能帮助我们找出究竟是什么东西让一个人感到厌烦或苦恼。

感到不安、不适、恐惧或忧虑时，人们会用手掩盖颈窝。

摩擦前额通常表明一个人举棋不定，或者感到某种不适。

抚摸颈部通常出现在一个人感到不适或不安全时。

安慰行为的类型

安慰行为的类型很多。我们感到有压力时通常会轻轻按摩一下颈部、摸一摸脸或玩弄一下头发。这些动作完全是自发的。我们的大脑发出了信息："现在请安慰一下我吧。"于是我们的手就会立即采取行动，帮助我们放松。有时，我们会擦一下脸颊或用舌头舔一下嘴唇，或者会鼓起脸颊然后再轻轻地呼一口气（见图 10 和图 11），这些都是安慰反应。如果感到压力的人是位吸烟者，他抽的烟会更多；如果这个人在嚼口香糖，这一刻就会嚼得更快。所有这些安慰行为都能满足大脑的上述要求。

图 10



图 11



需要回应某些消极刺激物时（如一个很难回答的问题、一种令人尴尬的境遇或听到、看到或想到什么压抑的事情等），我们会触摸脸、头、颈、肩、手臂、手或腿，这些都属于安慰行为。这些行为并不能帮助我们解决问题，但能帮助我们保持冷静。一般来说，男性多喜欢触摸脸部，而女性多喜欢触摸颈部、衣服、珠宝、手臂和头发。

至于安慰行为，人们各自有各自的爱好，包括嚼口香糖、吸烟、大量进食、舔舌头、搓下巴、抚摸脸部、把玩一些物品（钢笔、铅笔、唇膏或手表等）、拉头发或抓小臂等。有时，安慰动作很细微，

如轻轻弹扫衣服或校正领带的位置等（见图 12）。某个人看起来可能像是在打扮自己，实际上是在平复自己紧张的神经。这些动作也都是缓解压力的安慰行为，同样受边缘系统的管理。

图 12



颈部安慰动作

抚摸或按抚颈部是最有效且使用最频繁的安慰行为之一。我们经常用这种方法缓解压力。有人会用手指搓摸或按摩脖子后面区域，有人会按摩脖子两侧或下巴正下方喉结上方的部位。脖子上的这个部位有很多神经末梢，我们通过按摩这一部位，能够达到降低血压和心率的目的，从而让自己平静下来（见图 13 和图 14）。

图 13

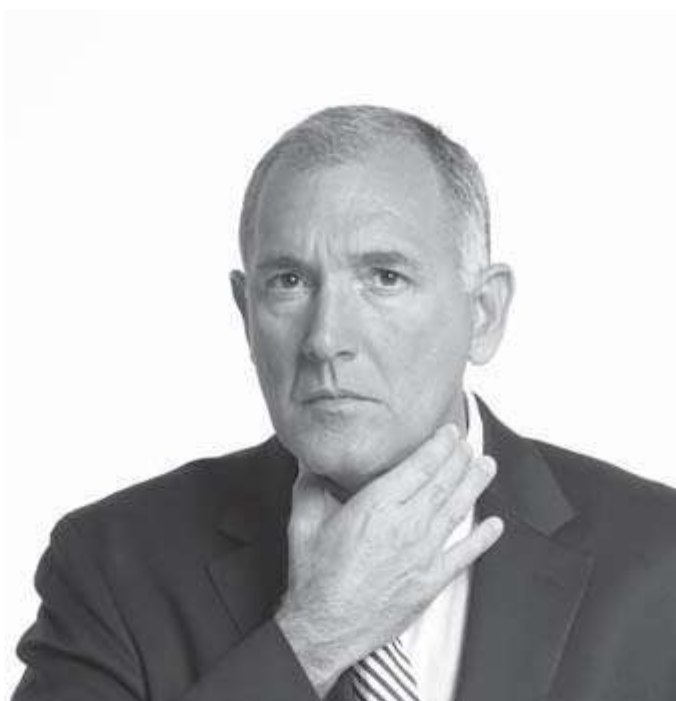


图 14



过去的几十年中，我一直在研究非语言行为。据我的观察，男性和女性使用颈部动作安慰自己的方式各不相同。一般说来，男性的这类行为的力度较大，他们会用手抓或盖住下巴以下的部位，刺激那里的神经(特别是迷走神经和颈动脉窦),这样做的好处就是能降低心率并达到让自己冷静的效果。有时候，男性会用手指按抚脖子两侧或后侧，或校正领带打结处或衬衫领口的位置（见图 15）。

图 15



女性的安慰行为则有很大不同。例如，有时女性的颈部安慰行为表现为抚摸、扭转或把玩她们的项链，当然是在她们戴项链的前提下。正如前面提到的，女性还有一种颈部安慰方式，那就是用手覆盖她们的胸骨上切迹。很多女性在感到压抑、心神不定、受到威胁、恐惧、不适或焦虑时就会用手触摸或覆盖这一部位。有趣的是，怀孕的女性最初会把手移向颈部，但最后一刻，她还是会将手放在肚子上，仿佛要盖住她的胎儿似的。

如果一名女性开始把玩自己的项链，说明她可能有点紧张了。但是，如果她将手指伸向了颈窝(即胸骨上切迹)，则说明有什么事情令她焦虑不安了。大多数情况下，如果她使用右手盖住自己的颈窝，她会用左手托住手肘。压力过后，或当不愉快的讨论暂停的时候，她的右手会放低一些，并逐渐放松下来抓住左臂。如果局面再次紧张，她的右手会再次上升至胸骨上切迹。说起来，手臂的运动有点像应力计上的指针，它总是根据压力的程度变化着，从静止上升至颈部（垂直），然后再回落。

脸部安慰行为

触摸或按抚脸部是缓解压力的常用方法。主要动作包括：搓擦前额、触摸及抿或舔嘴唇、用拇指拉或捻耳垂或食指、按抚脸部或触摸胡须、把玩头发等，这些动作都能在人类遇到压抑境况时起到安慰的作用。正如我们前面提到的，有些人会通过鼓足腮帮然后再缓缓呼气达到安慰自己的目的。脸部有很多神经末梢，这使它成为边缘系统进行自我安慰的理想区域。

声音安慰行为

吹口哨也是一种安慰行为。黎明或黄昏时分、行走在陌生城市或废弃走廊的人会努力吹口哨，让自己平静下来。有些人甚至会自言自语，目的也是为了缓解当时的压力。我有一个朋友，他感到紧张

或心烦意乱时，就会说个不停。有些触觉和听觉安慰方法是可以同时使用的，如用铅笔敲桌子或用手指打节拍等。

过多的哈欠

有时，我们会看到某些处于压力状态下的人不停地打哈欠。其实，哈欠不仅仅是"深呼吸"的一种方式，当我们感到口干时，打哈欠会将压力传递到唾液腺上，这时，嘴巴内外结构的伸张会迫使唾液腺释放出水分，来缓解忧虑造成的口干。这种情况下，人们打哈欠并不是因为没睡好，而是因为有压力。

搓腿动作

搓腿动作是一种经常被忽略的安慰行为，因为这一动作通常是在桌子下方完成的。通常，人们会出现将一只手（或双手）放在一只腿（或双腿）上，然后沿着大腿向下搓至膝盖（见图 16）。有些人只做一次，但是大多数人会反复做这样的动作，或者反复按摩腿部。这样做的目的不只是为了擦干手掌上的汗，主要还是为了消除紧张感。这种非语言行为值得我们好好观察，因为它能有效地反映出一个人是否处于压力状态下。

图 16



我个人认为，搓腿动作意义重大，因为它对消极事件的反应如此之快。多年来，我在很多案例中观察到了这一动作，尤其是当嫌疑人面对无可抵赖的证据（如他们自己再熟悉不过的犯罪现场的照片等）时，这种安慰行为通常可以一箭双雕，既能擦干手心的汗，又能通过触觉上的安抚达到自我安慰的目的。

在办案的过程中，警察会注意观察问讯对象是否会出现手部或腿部安慰动作，并观察这类动作是否会随着问题难度的加深而增加。不管是动作频率还是动作幅度的增加，都说明某个问题可能令某人感到不适，或者是因为他已经产生了犯罪意识，或者是因为他正在说谎，再或者是因为询问者正在逼近一些他不想谈论的问题。另外，这种行为还发生在被询问者对其所需要回答的问题感到忧虑时。

一次面试中，应聘者与雇主相谈甚欢。即将结束的时候，这名应聘者谈论到了网络及互联网的重要性。雇主对他的见解表示赞赏，然后随口讲起很多毕业生在使用互联网时出现的问题，无非是从 facebook 网站上传那些将来可能成为一个人人生中的尴尬的信息或照片。就在那时，雇主注意到，应聘者开始用右手使劲儿搓他的一条腿，这个动作重复做了很多次。雇主什么也没说，只是感谢这位

年轻人来参加这次面试，并将他送出了办公室。然后，这位雇主回到了电脑旁——应聘者的安慰行为让他产生了怀疑——他想看看这名年轻人的资料在不在 facebook 网站上。结果是肯定的。

通气行为

有人（通常为男性）会将手指放于衣领和脖子之间，然后用手将衣物拉离自己的皮肤（见图 17）。这一通气动作通常也是对压力的一种反应方式，也是反映一个人对自己想到的事情或所处的环境感到不愉快的信号。女性使用这种行为的方式更巧妙，可能只是抖动几下衬衫或向后撩一撩头发。

图 17



自我控制的拥抱

很多人在面临压力时会将手臂交叉并反复用双手摩擦肩膀，仿佛很冷的样子。看到有人做出这样的动作时，常常会让人想起母亲抱住孩子的场景。这是一种保护性动作，它能让人平静。同时，这也是一种自我安慰方式，通过这么做，我们会产生一种安全感。但是，如果你看到一个人双手交叉于胸前，身体后倾并表现出挑衅的神情，你可千万不要以为这是一种安慰行为啊！

透过安慰行为更有效地解读他人

为了能从非语言安慰行为那儿获得更多信息，你需要遵守以下指南：

（1）当安慰行为发生时及时认出它们。我已经向你介绍了主要的安慰行为。只要你留意捕捉这些身体信号，发现它们会变得越来越容易。

（2）为每个人建立一个安慰行为基线。这样，你就能注意到安慰行为的量度和密度上的变化，进而做出相应的反应。

（3）当看到一个人做出安慰动作时，停下来并问一问自己："他为什么会这样做？"你要知道这个人肯定是遇到了什么令他心神不安的事情。而你要做的就是做一名非语言情报的收集者，去找出其中的缘由。

（4）了解一点：安慰行为一般都发生在一个人遇到某种令人感到压力的事情之后。因此，作为一条基本原则，凭借安慰行为的出现，你基本上可以断定某些令人感到压力的事情发生了。

（5）将安慰行为和相应的压力源联系起来的能力能帮助你更好地理解和你互动的人的所思、所为。

（6）在某些特定环境中，你可以通过说些什么或做些什么来判断一个人（如安慰行为增加所反映的那样）是否感到压力，进而更好地理解这个人的思想和意图。

（7）注意人们安慰的部位。这很重要，因为压力越大，相关的面部或颈部抚摸的动作就会越多。

（8）记住，压力或不适感越强，安慰行为的发生率越大。

安慰行为是区别舒适与不适的主要方式之一。从某种角度看，安慰行为就是我们的边缘反应的"接应队员"，它们能在很大程度上反映我们的情绪状态和真实感受。

小结

你现在掌握的信息是很多人所不知道的。要知道，我们拥有一个非常强有力的生存机制（冻结、逃跑或战斗），同时我们也拥有一个能够处理各种压力的安慰体系。我们很幸运，并不只是因为这种机制和体系能够帮助我们生存和成功，还因为它们能够帮助我们评估他人的情绪和思想。

在这一章中，我们了解到了受大脑支配的所有行为（除了某些反射）。我们探究了大脑颅顶中的三个主脑中的两个——负责思考的新皮质脑和更加自主的边缘大脑——并了解了它们是如何各司其职的。这两个脑都扮演着重要的角色。但是，就我们的目的而言，边缘系统更重要一些，因为它是最诚实的大脑部分，负责产生最重要的非语言信号和决定最真实的思想和感觉。

现在，你应该已经对大脑反应的基本原理有一定的了解了，你可能会问，发现和解密非语言行为就如此简单吗？常常有人这么问。答案是肯定的，但也是否定的。一旦你阅读了这本书，一些非语言线索就会变得格外引人注目，但是，更微妙的非语言（身体语言）线索还有很多，所以我们的任务还很艰巨。我们要把注意力同时放在由大脑的边缘系统引出的较明显的行为和较微妙的行为上，并通过训练及时地解密它们，这种解密会变得越来越自然，就像过马路时观望两边的车辆一样。因此，下一章中，我们会将注意力放在推动我们互动的腿和脚上。

第三章 最诚实的腿脚

你知道人体的哪个部位最诚实吗？这个部位能揭示一个人的真正意图，是我们在寻找一个人思想的非语言信号时的首选部位。答案也许会让你大吃一惊，那就是我们的腿和脚。

为什么腿和脚能够如此精确地反映我们的情绪呢？几百万年前，当人类还不会说话的时候，人类的腿和脚就已经能快速应对周围的威胁，这种反应甚至无须理性的思考。我们的边缘大脑可以确定腿和脚能够在需要时做出相应的反应：停下来、逃走或踢向敌人。这种生存机制是从我们祖先那里继承而来的，非常适合我们，所以至今仍在沿用。事实上，这些古老的反应在我们的身体里已经根深蒂固，即使是现在，当我们遇到危险的事情或不能认同的事情时，我们的腿和脚依然会做出史前时代的那种反应。即，先冻结，然后想办法逃开，最后，如果没有其他选择，只能进入备战状态。

尽管我们用衣服和鞋子遮住了腿和脚，但它们依然是最早做出反应的身体部位，不仅是面对威胁和压力时，还包括面对各种情绪时。我们的腿和脚的确在传递着我们的感觉、思想和感情。我们今天的跳舞和跳跃动作实际上是对几百万年前人们打猎成功后的庆祝仪式的一种延伸。不管是马赛武士原地起跳的战舞（比谁跳得高），还是一对对情侣热情洋溢的舞蹈，腿和脚传达给我们的始终是一种幸福感，这一点全世界都是一样的。在球类运动中，我们甚至会一起有节奏地跺脚，好让我们的团队知道我们在全力为他们加油。

日常生活中还有很多证据证明这种"脚感"存在。例如，我们可以通过观察孩子们的脚部动作来验证他们的诚实度。假设一个孩子正坐着吃饭，这时要注意观察，当她一心想着要出去玩时，她的脚是如何摆动的，双脚是如何迫不及待地要着地的，尽管这个孩子可能还没吃完饭。父母可能会要求孩子保持原位不动，这时孩子的脚会慢慢远离桌子。她的身体可能会被父母按住，但是她的腿和脚会不停扭动，并使尽力气伸向房门一侧，这准确地反映出了她想要去的地方。这就是一种意图线索。作为成人，我们当然可以更多地限制这类边缘行为，但是，我们能做的也只有这样。

最诚实的身体部位

在解读身体语言时，很多人都习惯从较高部位（脸）开始。脸固然是身体的一部分，但它常常被用来虚张声势或掩盖真实的情绪。我采取的方式恰恰相反。曾参加过数千次联邦调查局问案的我学会了首先将注意力集中到嫌疑人的腿和脚上，然后逐一向上观察，最后解读面部表情。你会发现，信任度总是随着目光的上移而减少。

仔细考虑一下，我们善于欺骗的面部表情似乎也合情合理。因为我们从小就被教育这样做。当我们做出真实反应时，父母会咆哮着告诫我们："不要做出这样的表情。"或者，他们会教导我们："至

少在你的堂兄们经过的时候看起来高兴点儿。”所以我们学会了强颜欢笑。事实上，我们的父母以及整个社会都在教我们用脸去隐藏、欺骗和撒谎，为的只是社会的和谐。

这么看来，“察言观色”就不是件容易的事情了。还是让我们来看看最诚实的身体部位吧。紧张、压力、恐惧、忧虑、小心、厌烦、坐立不安、幸福、快乐、受伤、害羞、腼腆、谦逊、笨拙、自信、奉承、沮丧、衰弱无力、诙谐、好色和生气，这些都能在腿和脚上有所体现。情侣间意味深长的抚摸、男孩遇到生人时羞涩的双脚、生气的站姿、即将为人父的紧张步伐——都是我们情绪的信号。

快乐脚

快乐脚是指高兴时双腿和双脚一起摆动或颤动。快乐脚有时会突然出现，特别是听到或看到某些意义重大的事情或事物时。快乐脚是一种非常可靠的信号，它表示一个人认为他正在得到他想要的，或有优势从另一个人或周围环境那里赢得有价值的东西（见 box5）。久别的情侣在机场相会时也会表现出快乐脚。

box 5 ：快乐脚行为说明生活的甜蜜

不久之前，我正在收看扑克锦标赛，突然发现有一个人的牌是同花（好手气），这时候，他在桌子下面的脚可乐疯了！它们不停地摆动和颤抖，就像一个要去迪斯尼的孩子一样。但是，这名选手的表情十分淡定，上半身也表现得非常镇定。看到这里，我指着电视大声喊叫，劝另外两名选手赶快收手退出比赛，可惜他们根本听不到我说什么，他们下了赌注，结果，钱就落入别人的口袋了。

很明显，这名选手相当擅长扑克面孔。不过，他还得花上不少时间才能学会扑克脚。对他来说，最幸运的是他的对手们——和大多数人一样——一生中可能都不曾把注意力放在胸部以下的部位，更不会注意到这些部位所传达的信息。

快乐脚并不只出现在扑克牌室里。有一次，我在机场无意中听到了旁边一位年轻母亲与家人的电话。最初，她的脚是平放在地板上的，但是电话接通后，她的脚开始使劲儿颤动。虽然她没有亲口告诉我什么，但她的脚说明了一切。

记住，不管你是在玩扑克、做生意还是和朋友聊天，快乐脚将如实地告诉你此时此刻大脑正在真诚地呼唤：“我正兴高采烈。”

你不需要钻到桌子下面去寻找快乐脚，只要看看一个人的衬衫或肩膀就可以了。如果他的脚在摆动或颤动，他的衬衫和肩膀也会随之摇摆或上下震动。这些动作非常细微，但是，只要你注意观察还是可以看得到的。

朱莉是一家大公司的人力资源主管，她告诉我，她是在我的一次研讨班上开始注意脚部动作的。几天前，她将新知识恰当地运用到了工作中。“我负责为公司选拔海外任职人员，当我问一名应聘者

她是否愿意到海外任职时，她的脚开始变得活跃，我看到了快乐脚，她的答案也是肯定的。但是当我告诉她要去的地方是孟买或印度时，她的两只脚同时停了下来。注意到这一点后，我便问她为什么不愿意去这些地方。这名应聘者十分惊讶。‘这么明显吗？我并没说什么。有人跟你说了什么吗？’我告诉她，我能感觉到她不太愿意去那些地方。‘你是对的，’她承认了，‘我以为是去香港，我在那边有很多朋友。’很明显，她并不想去印度，她的脚毫无保留地泄露了她的感觉。”

最后，有两个问题需要注意。首先，和所有的非语言行为一样，我们必须把快乐脚行为放在具体的环境中考量。例如，如果一个人天生就有神经过敏足（多动脚症候群的一种），那么我们就很难判断这个人的动作是不是快乐脚行为。再比如，如果双脚摇动的频率或强度增加，而且是发生在这个人听到或看到某些重要事件之后，那么，这就是一种对事情现状更有信心且更满意的信号。

其次，腿脚的动作有时只是一个人不耐烦的表现。我们可以对一个班的学生进行观察，留意他们的腿脚多长时间抽动一下，多长时间摆动或移动一次，踢动的频率怎样等。通常，在临近下课时这些动作会变多。这时的“快乐脚”就不再快乐，而是不耐烦和希望事情加速的信号。

转向脚

通常，我们会将身体转向自己喜欢的人或事。事实上，我们也可以通过这种信息判断别人是否愿意见到我们，或是否更愿意离开我们。假设你走近两个正在谈话的人，你认识他们并想加入他们的讨论，于是你走过去跟他们打招呼。可是，你并不确定这两个人是否愿意你加入，那么，注意观察他们的脚和躯干动作。如果他们移动自己的双脚和躯干来欢迎你，那么他们的欢迎应该是全心全意的。如果他们并没有移动双脚，而只是转了转身说了声“你好”，那么表示他们不愿意你加入。

同样，我们会转身离开那些我们不喜欢的人或物。通过对法庭行为的研究我们发现，如果陪审员不喜欢某位证人，他们会将双脚转向最近的出口处。从腰部以上的部位看，陪审员对正在陈词的证人表现得十分有礼貌，可是他们的脚却本能地选择了“逃跑线路”。

一个人将双脚移开就是一种希求解脱的信号，说明他想远离自己的位置。当你与人交谈时，如果发现对方渐渐地（或突然地）将他的双脚从你这一侧移开，这时候你应该做些调整了。你想知道这种行为发生的原因吗？其实，有时候是因为这个人约会要迟到了，不得不走，但是，有时候却是因为这个人不想再听下去或待下去了。又或许是因为你说了什么冒犯的话或做了什么令人厌烦的事。总而言之，转向脚是一个人想要离开的信号（见图 18）。

图 18



最近，我也遇到了这样的问题。我与一位客户谈了 5 个小时，聊得非常投机，但是我注意到，这位客户将腿拐到了与他的身体成直角的位置，这只脚好像要自己离开似的。于是，我问道：“你是不是有事要离开？”他回答说：“是的，很抱歉，我并不想不礼貌，但是我必须要打个电话到伦敦，我只有 5 分钟了。”

事情就是这样，虽然我的客户表现得很热情，他的脚却是最诚实的，它们清楚地告诉我，他很想留下，但是同样想做自己要做的那件事。

抱紧膝盖

还有一些腿部动作，同样表明一个人想要离开当前位置的意图。注意观察下图中这个坐着并用双手按住膝盖的人（见图 19）。这是一种非常清楚的信号，说明他的大脑已经做好了结束此次见面的

准备。通常，紧跟这种姿势之后的是躯干前倾或身体放低转向椅子的一侧，这些也是意图动作。当你注意到这些动作时，特别是当你的上司做出这样的动作时，你要结束自己的谈话了，机灵点，千万不要拖延。

图 19



背离重力的脚部行为

当我们感到高兴或幸福时，我们走起来会如步青云。恋人们互相陶醉的时候如此，孩子们盼望去主题公园时也是如此。对兴奋中的人来说，重力好像不起作用一样。这些行为都十分明显，但是，在我们所处的环境中，这种背离重力的行为似乎每天都在逃避我们的视线。

不久前，我观察过一个用手机打电话的人。听完电话后，她本来平放在地板上的左脚换了一种姿势。她的脚跟还处于着地状态，脚的其他部位却向上翘了起来，脚趾指向天空（见图 20）。一般人可能不会注意到这种行为，或者认为这是一种无关紧要的动作。但是，接受过训练的观察员都知道，这种行为说明那个人一定是听到了什么高兴的事。果然如此，我在走过她身边的时候听到她说"真的吗？太棒了"！

图 20



即使是一个站着不动讲故事的人可能也会做出拔高身体的动作，为的是强调重点，而且他可能会不断重复这样的动作。其实，他是在下意识的状态下做出这样的动作，因此，这些挺拔的动作是最诚实的线索，因为它们更愿意将符合这个故事的真实情绪表达给我们。

有趣的是，这种行为很少发生在临床忧郁症患者身上。身体总能准确地反映出一个人的精神状态。所以，当人们高兴时，我们就能看到更多的背离重力的行为。

这些行为会骗人吗？我想，它们会。尤其是对演技派演员来说，应该不是什么难事。但是，一般人是不会懂得如何调节自己的边缘行为的。当人们想要控制他们的边缘行为或背离重力的时候，他们的动作要么看起来太过做作，要么看起来太过消极，要么感觉太受环境约束，或者缺少生气。一个违心的招呼是很难让人看到诚意的，因为手臂上扬的时间不够。同时，这个打招呼的人的眉毛也是下弯的。可见，背离重力的行为应该是一个人的积极的情绪状态的晴雨表。

有一种非常具有情报价值的背离重力的行为，叫做"起跑姿势"（见图 21）。在做这个动作时，一个人静止的脚（如平放在地上）会转换到一种预备起跑者的姿势，即后脚跟翘起，重心全都转移到脚掌上。这也是一种意图线索，它告诉你，这个人已经准备好要做一些肢体动作了，而这种肢体动作需要脚的配合。它可能表示这个人想离你远一点，或者想离开。

图 21



叉开的双腿

叉开的双腿是最明显、最容易被认出的"捍卫领地"式行为。很多哺乳动物（包括人），在感到压力、烦乱或威胁时都会强调自己的领地，执法人员和军人更是如此，因为他们早已习惯占据统治地位。有点滑稽的是，当他们想要战胜对方时，他们会下意识地尽量将腿叉得比其他人更宽些，以此获得更多的领地。

当人们陷入对峙状态时，他们的腿和脚会叉开。这样做并不只是为了让自己站得更稳，更是为了获得更多的领地。对细心的观察者来说，这是一种强烈的信号，至少也表明有些事情正在准备中，或者麻烦真的要来了。

如果你发现一个人的腿从并在一起到叉开，你基本上可以肯定这个人越来越不高兴。它清楚地告诉你"一定有什么不对劲的地方，我必须做好准备来应付它"。这种情况下，你就要提高警觉了。

通常情况下，当争执扩大时，这类叉开姿势的幅度也会增大。我要告诉那些主管们和执法官员们的是，缓解对抗局面的方法之一就是尽量避免表现出这类行为。如果我们能在愈演愈烈的交火中及时收住这类叉腿的动作，及时地将两腿收拢，一定能降低对抗等级，使情况得以缓和。

几年前，我曾参加过一次研讨班。一位女性在现场谈起她的前夫是如何恐吓她的。她讲到，她丈夫会站在屋门口，双腿叉开，挡住她的去路。要知道，这种行为并不是毫无意义的。它能够引起视觉上和心理上的共鸣，通常可以被当做控制、恐吓和威胁行为。一名囚犯也曾告诉我："在监狱里，姿态就是一切，包括怎么站、表情如何，我们不能表露出脆弱，一分钟都不可以。"

当然，叉腿动作是对你有利的——特别是当你想要树立权威时。我曾经训练过一些女执法人员，教她们如何叉开双腿并保持强势的站姿，以此来对付执勤过程中遇到的那些无法无天的人。并拢的双腿会被认为是一种顺从。通过叉开双腿，女警官可以占到上风。这种"我说了算"的站姿是绝对权力的表现，能够帮助女警们更有效地应对那些不太容易制伏的不法分子。

其实，我们每个人都有自己的领地需求，可能是出于个人原因，也可能是受到文化环境的影响。当有人来冒犯我们的领地时，我们的边缘反应会很强烈。我们会变得十分警觉，我们的脉搏会加快，有的人可能会变得面红耳赤。假设你正站在拥挤的电梯里或正在使用银行取款机，有人靠得很近，你会有什么样的感觉？

高度舒适感

对腿和脚的细心观察能帮助你提高人际交往中的舒适度，反之亦然。双腿交叉尤其能反映出我们社交时的舒适感（见图 22）。因为，如果交往中感到不舒服，我们是不会做出这样的动作的。另外，我们在别人面前感到自信时也会将双腿交叉。

图 22



一个独自站在电梯里的人很可能会将双腿交叉，因为一个人是很自在的。但是，当有人走进来时，她会很快站回正常的姿势，让双脚紧紧地站立在地板上。这其实就是一种信号，我们仿佛可以听到边缘大脑在说："你不能如此疏忽，也许会有危险或问题，赶快把脚牢牢地放在地上！"

当我看到两个交谈中的人都将双腿交叉时，我便知道他们都感到很轻松。首先，这是两个人之间行为的映射（即我们所知的趋同行为，这是一种舒适的信号）。其次，因为双腿交叉是高度舒适感的体现（见图 23）。这种身体语言可以运用到人际交往中，它会让别人知道，你们之间的关系很好，彼此可以完全放松下来（至少你的边缘大脑可以完全放松下来）。可见，双腿交叉是一种交流积极情感的重要方式。

图 23



在一次聚会上，我被介绍给两位六十出头的女士。在交谈中，一位女士突然将双腿交叉，这样一来，她的重心就放在了一只脚上，所以她的身体也略微倾向自己朋友一边。于是，我说："两位一定彼此认识很久了。"她们的眼中和脸上马上露出了兴奋的神色，其中一位问我是怎么知道的。我解释道："虽然两位与我这个陌生人是第一次见面，但是你们中的一位会将双腿交叉并依靠在一方的身上，这足以说明你们的交情匪浅，彼此也很信任。"她们听后咯咯直笑："你也能看透人的心思吗？"我也笑了，并回答说："我不能。"听了我进一步的解释后，她们承认相识已是 20 多年前的事情了。

这是一种诚实的信号，是很难作假的。有时候，当图谋不轨的犯人遇到巡视的警察时，他们会斜靠在墙上，然后将双腿交叉，显得很镇定。可是，有经验的巡逻警官能立刻看出这类人是在假装，而不是真的在休息，而那些没经验的警官则会误以为他们真的是好人。

恋爱的腿脚

在高度舒适的社交活动中，我们的腿和脚会做出与周围的人相同的动作（趋同行为），这是非常有趣的。事实上，在恋爱中，当舒适程度达到较高级别时，一个人也可以通过微妙的脚部接触或爱抚来表达对对方的爱意。

去年我曾为一个在电视行业工作的客户做过培训。他非常热情地请我去一家墨西哥餐馆吃晚餐。在餐馆里，他想继续学习解读肢体语言的技巧，于是把目标锁定在旁边的一对恋人身上。他问我："据你的观察，这两个人相处得融洽吗？"于是，我们开始观察这两个人。最初，他们是彼此倾向对方的，但是，随着晚餐和谈话的继续，两个人都各自倾向了自己的一边，话也少了。这位客户于是断定他们之间一定是出了什么娄子。但是，我告诉他："不要只看桌子上面的部分，桌子下面也不要漏掉。"要做到这一点并不难，因为这家餐厅没铺桌布。"注意他们的脚离彼此的距离"，我提示道。如果他们不是相处得很好，他们的脚就不会离对方那么近。不久之后，两个人的脚碰到了一块并开始搓擦对方的脚，谁的腿也没缩回去。可见，两人是彼此相连的。离开时，那位男士将胳膊搭在了女士的腰上。虽然他们什么也没说，不过非语言行为揭示了一切。

在恋爱阶段，特别是当坐着的时候，当感到和对方在一起很愉快时，女性常常会拿她们的鞋子作消遣，有时会用脚趾将鞋子挑起来摇晃。如果这位女士突然感到不悦，这种动作就会马上被收起来。假如你是一位求婚者，你女伴的这种消遣鞋子的行为随着你的靠近而停了下来（或是在和你交谈一段时间后停了下来），她将鞋收了回去，特别是她在做完这些动作后刻意地远离了你一些，可能还会收起手提包，那么用棒球术语来说就是，你被三振出局了。

人坐着时交叉的双腿同样能给我们启示。当两个人并肩坐在一起时，他们双腿交叉的方向是很有意义的。如果他们关系很好，压在上面的一条腿应该指向另一个人的方向。如果其中一个人不喜欢他的同伴，他会将双腿换个方向。这样一来，大腿就成了一道壁垒（见图 24 和图 25）。这种阻断行为是边缘大脑保护我们的另一种方式。

图 24



图 25



我们需要空间

每个人都想知道自己给别人怎样的第一印象。想知道他们是否从一开始就喜欢自己，还是这其中有什么困难。找出答案的办法之一就是“握手和等待”。下面我会告诉你如何使用这种方法。

如果你是第一次遇到某些人，那么，对腿部和脚部行为的观察就变得尤其重要。这些动作能告诉你对方对你的感觉。当我第一次见到什么人时，我一般会真心诚意地上前与对方握手，并保持良好的目光接触，然后后退一步，等待对方的反应。通常会有以下三种结果：（a）这个人待在原地不动，这时我就会知道他（她）对这样的距离感到满意；（b）这个人会后退一步或稍稍移开一些，于是我便知道，他（她）需要更大的空间，或不想再待在这儿；（c）这个人会上前一步，离我更近一些，这说明他（她）喜欢与我相处或喜欢与我交谈。我不会干涉对方的行为，因为我正好可以趁机观察一下他（她）对我的感觉。

记住，双脚是我们身体中最诚实的部分。如果一个人需要更多的空间，我们应该满足他（她）的需求。如果对方感到很舒适，我们可以不必考虑距离问题。但是，如果他（她）上前一步，我便知道他们愿意离我再近一些。在社交场合中，这是一种非常有用的信息。但是，记住，你应该根据自己对空间的舒适感设定一个距离底线。

走路的样子

谈到腿和脚时，我们不得不提一提人们走路时的样子。据说，科学家们已经识别出了大约四种不同的走路姿势。这看似很多，但是你可以稍稍回顾一下不同电影人物的步态，像查理卓别林、约翰韦恩（john wayne）、麦斯特（mae west）或格鲁求马克思（grouchomarx）。他们中的每个人都有自己的走路方式，而我们总能从他们的步态中看出一些性格。

对于非语言行为的观察者来说，这些走路姿势很重要，它们可以反映一个人的情绪或态度。当一个快乐、亲切的人突然听说她爱的人受伤的消息时，他或她的走路姿势会马上发生变化。坏消息或噩耗能驱使一个人夺门而出，不顾一切地跑向需要帮助的人，也能导致这个人步伐沉重，仿佛整个世界的重量都压在他一个人的身上。

走路姿势的改变是非常重要的非语言行为，因为它们会警告我们什么地方出了差错，或是有什么问题潜伏着，或是周围的环境可能会发生变化——总而言之，有大事要发生了。我们应该找出这个人步态突变的原因。这有助于我们更有效地应对这个人接下来的动作。

犯罪者常常搞不清楚他们是怎样泄露自己的秘密的。记得在纽约工作的时候，我和同事们经常观察混在人群中的猎食者（罪犯）。他们隐藏失败的原因之一就是，他们频繁地在人行道的内侧行走。当他们漫无目的的目光停下来时，他们会习惯性地改变自己行进的速度。大部分人都有自己要去的地方或要完成的目标，因此，他们的行走是有目的的。而罪犯则不同，他们在潜伏并等待下一个目标，因此，他们的姿势和步伐会显得大不相同。当这样一个猎食者瞄上你时，不管是乞丐还是抢劫犯，你的边缘大脑会试图保护你，所以你会有一种不舒适的感觉。虽然，那可能只是你的一种直觉，但还是先听从你内心的呼唤为妙，赶快离开！

从摇动到踢动

腿部颤动和移动是很常见的行为；有人经常这样做，也有人从不这样做。这些行为并不能表明一个人是否有欺骗意图——有些人却这样认为——因为，最诚实的人和最不诚实的人都会颤动或轻摇双腿。这种情况下，我们的重点是观察这些行为的起点和变化点。举个例子，在一次审问中，贝辛格夫人不停地轻摇她的双脚，双手也显得有些紧张。当沃尔特斯问到某些财政困难及她和丈夫那问题重重的投资时，贝辛格夫人的脚由摇变成了踢。动作的发生就在一瞬间，但很明显。当然，这并不能说明她在说谎，但起码告诉我们这个地方可能有刺激源（即沃尔特斯所问的问题），而这个动作反映出了她对调查的反感。

根据乔?库里斯博士的研究，当一个人的脚部动作从左右轻摇转向上下踢动时，说明这个人一定看到或听到了些什么消极或不高兴的事情（见图 26）。这种行为的有趣之处在于，它完全是一种自觉行为，大多数人都意识不到。

图 26



我曾经审讯过一名女子，我们怀疑她是一桩重大犯罪案件的目击者。至今，当时的情景依然历历在目。几个小时审下来，没有丝毫进展。这是一件令人十分沮丧的事，整个审讯也格外冗长乏味。被审讯者未发出任何有意义的信号，但是我注意到她的腿一直在摇动。但这种常态是相对的，当我问到“你认识克莱德吗”这个问题时，事情终于发生了变化。那一刻，她甚至还没来得及回答问题（至少没有来得及做口头回答），她的腿从摇动变成了上下踢动。这是一种很重要的线索，它告诉我们这个名字对她有一定的负面影响。在后来的审讯中，她承认这名名叫克莱德的人曾经让她卷入一宗盗窃案中。讽刺的是，身体的这种背叛行为让她不得不在联邦监狱中待上 25 年，她一定懊悔得想踢自己。

脚部冻结

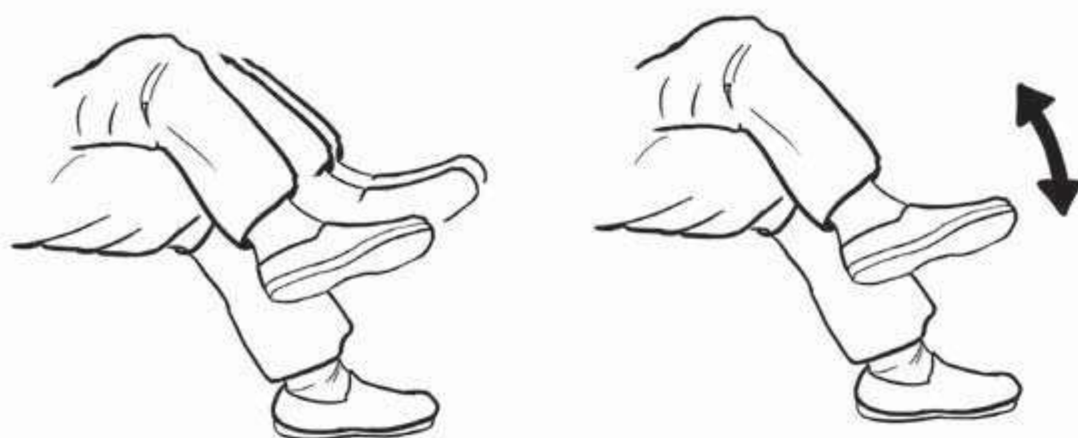
如果一个在不停摆动和弹动自己双脚的人突然停了下来，那么，你需要注意了。这通常说明，这个人正在承受压力和情绪的波动，或是感到了某种程度的压力。想一想，为什么他的边缘大脑要将他的生存本能调至“冻结”模式？很可能是因为别人说到的事情或问到的问题刺痛了他，而那些问题中包

含有他不愿意让别人知道的信息，可能是什么怕被别人发现的事情。脚部冻结是边缘控制反应的另一种表现，是一个人在面对危险时的一种倾向。

锁脚，离开

当一个人突然将脚趾转向内侧或两只脚互锁时，他传递的信号是，他感觉到了不安全、焦虑或威胁。我发现，在审讯犯罪嫌疑人时，他们中的很多人会互锁双脚或脚踝，这表示他们压力很大。但是，很多人，尤其是穿裙子的女性，都喜欢选用这样的坐姿（见图 27）。不过，当这种锁住脚踝的行为持续得过长时，我们就应该怀疑了，尤其是当男性做出这样的动作时，我们更应该特别注意。

图 27



脚踝互锁也是大脑的边缘系统遇到威胁时的一种反应。还有一种现象值得注意，在接受审讯的过程中，说谎的人的脚会长时间保持不动，就像被冻住了一样，或者，他们会将双脚紧锁来限制其动作。有研究发现，人们说谎时会故意限制他们的手臂和腿部动作。说到这里，我想提醒你一下，活动过少本身并不能说明什么，它是自制和警觉的一种表现。说谎者通常都会使用这种方法来缓解他们的不安。

有些人还将这样的行为延伸一步，将脚缠在椅子腿上（见图 28）。这种限制（冻结）行为同样说明这个人遇到了麻烦。

图 28



第四章 最受忽视的躯干

这一章的研究对象是臀部、腹部、胸部和肩部，即我们所说的躯干。和腿脚的动作一样，人体躯干的很多行为也能反映出情绪大脑（边缘大脑）的真相。躯干是人体众多器官的载体，其中包括心脏、肺、肝和消化道，我们期待大脑能够运用它的聪明才智来保护那些受到威胁或挑战的器官。遇到危险时，不管这种危险是真实的还是我们幻想的，我们的大脑都会召集身体的其他部位来保卫那些重要的器官。保护的方式有多种，有的很微妙，有的则很明显。这里，我们主要来看几个常见的实例。

躯干倾斜

和身体的其他部位一样，我们的躯干在感觉到危险时的第一反应就是逃离。比如，当有东西抛向我们时，我们的边缘系统会向躯干发出立刻躲避的信号。一般来说，这种反应与袭击物体的性质无关，不管是棒球，还是正在行驶中的汽车，只要我们感觉到了，我们就会赶快闪躲。

同样的，当一个人站在一个令人讨厌的或自己不喜欢的人旁边时，他的躯干会倾向远离这个人的一侧。

很多年前，我在联邦调查局纽约办公室任职。那段时间，我无数次地乘坐火车和地铁进出那个城市。很快，我便发现了人们在公共交通工具上捍卫自己领地的技巧。有些坐着的人会不停地左右摇动身体，仿佛在向周围人施压，也有人在抓住拉手的同时不停地胡乱打碰别人。看起来，这些人好像一直在扩展自己的领地，因为没有人愿意靠近他们。当有人不得不坐在或站在这些“古怪的人”旁边时，他们会将身体躯干倾向一侧，尽可能的不与这些人接触。下一次你乘纽约的地铁时，一定要亲自见证一下。我相信，有些乘客是故意做出这样的古怪行为的，这样可以让周围的人与他们保持一定的距离，并远离他们的躯干。后来谈起此事，一名在纽约居住了很久的人告诉我：“如果你想让敌人望而生畏，首先自己就得表现得像一颗坚果！”也许，他是对的。

我们不仅会将躯干转离令自己不舒适的人，还会渐渐转离那些没有吸引力或令人厌恶的事物。记得华盛顿的大屠杀纪念馆开馆后不久，我带女儿去过一次，这几乎是每个来华盛顿的游客必须要做的一件事。在四处观看那些极富纪念价值的展品的同时，我观察到了第一次靠近这种展品的人的迥异姿态。有些人将身体探向展品，试图观察每一个细节；有些人则在靠近展品时略显迟疑；也有些人会先靠近展品，然后随着纳粹政权的残暴对他们感官的冲击的加深，而慢慢地、轻轻地离开。还有的人显然是被那种邪恶吓坏了，突然转身 180 度离开。

有时候，保持距离的动作出现得很突然而且很微妙，也许只是略微将身体转换一个角度。举个例子，情感上产生距离的夫妇，他们的身体接触也会随之减少。他们很少拉手，躯干也尽量避免接触。

并肩坐着的时候，他们也会将身体倾离对方。他们在彼此之间搭建了一个沉默的空间。即使当他们不得不坐在一起时，如坐在汽车后座上时，他们也只会将头转向对方，而不会将身体转向对方。

腹侧否决和腹侧前置

人体躯干显示的信息反映了边缘大脑对距离和避让的需求，它们是人类真情实感的指示剂。当某种关系中的一方感到事情进展得不顺利时，他或她很可能是感觉到了对方细微的远离动作。这种远离动作还会以我们所谓的腹侧否决（ventral denial）的形式出现。我们的腹侧（身体前侧）聚集着眼、嘴、胸、生殖器等器官，它对我们喜欢和不喜欢的人或事物都很敏感。当遇到好东西时，我们的腹侧会倾向它，遇到喜欢的人时也一样。而当我们感觉到事情不妙，如关系发生了变化或遇到不喜欢的话题等，腹侧否决行为就会出现，我们就会转换姿势或者转身离开。腹侧是人体中最脆弱的部位，因此大脑格外注意对它的保护。这就是为什么在宴会上，当我们不喜欢的人走近时，我们马上会下意识地微微转动身体。当然，这只是其中一个例子。在恋爱中，当两个人之间的腹侧否决行为越来越多时，他们的关系一定是遇到了麻烦。

边缘大脑除了会对视觉输入做出反应，对不合胃口的谈话也会做出一定的反应。在收看脱口秀节目时我们会发现，话音落下后，持不同意见的嘉宾会将身体倾离对方。不久以前，我在收看共和党总统竞选辩论时发现，虽然候选时人们离得很远，但是意见不同时，他们还是将身体倾向了远离对方的一侧。

和腹侧否决相对的行为是腹侧展示，我们也称之为"腹侧前置"（ventral fronting），即我们会将身体的腹侧展示给我们喜欢的人或事物。当我们的孩子跑过来拥抱我们时，我们会移开一切可能阻挡孩子的东西，甚至包括双臂。我们会将腹侧前置，是因为我们感到这样是最热情的，也是最舒适的。事实上，我们会用"turn our back"（字面意思是转过身去，引申为不理睬，不喜欢）这一短语来表达对某人或某物的消极态度，这是因为，我们总是用腹侧去面对自己喜欢的人或东西，而用背部去面对我们不喜欢的人或东西。

还记得《夺宝奇兵》（raiders of the lost ark）中的场景吗？学生们的身体都倾向了教授一边，他们的非语言行为清楚地说明他们对教授的钦佩。

相爱的两个人会将身体跨过咖啡桌而倾向对方，他们的脸会挨得很近，因为这样能进行更亲密的视线交流。他们会将自己的腹侧倾向对方，即将自己最脆弱的部位展示给对方。这是大脑边缘系统的一种自然却经过进化的反应。

在会议室和其他集会上，躯干的非语言边缘行为总是层出不穷，其中就包括上述倾侧行为、腹侧展示或否决行为。观点相同的人会亲密地坐在一起，并更多地向对方展示自己的腹侧，还会融洽地倾向对方、靠近对方。当人们意见不同时，他们会紧紧地控制自己的身体，避免腹侧前置（除非受到什么攻击），这种情况下，他们很可能会将身体侧离其他人（见图 29 和图 30）。这样的行为是在下

意识地告诉别人：“我和你意见不同。”当然，与其他非语言行为一样，这样的动作也要被放到具体的环境中去解读。例如，一个职场新人在会上看起来比较僵硬和约束，这并不表示他们不喜欢会议内容或持不同意见，他们只是有些紧张。

图 29



图 30



躯干保护

如果现实情况不允许我们远离自己不喜欢的人或物时 ,我们会下意识地用手臂或其他事物为自己筑起一道壁垒（见图 31）。例如，交谈中的商人可能会突然系上夹克的扣子，那可能是因为谈话让他感到了不适，而谈话结束后，他才会重新解开扣子。

图 31



box 6： 抱着枕头谈话的人

1992 年，当时还在联邦调查局工作的我参加了一次审讯，对象是一名年轻男子和他父亲。他们进来后坐在了沙发上，那名年轻人顺手抓起一个沙发靠枕，在随后的近三小时的审讯中，他一直将靠枕抱于胸前。这大概就是他紧紧抓住的那根"救命稻草"。虽然这道壁垒只是一个靠枕，但是它的作用还是不容小觑的，因为这次审讯中我们没有取得任何进展。当话题比较中性时，如与运动相关的话题，他会将靠枕放在一边，但是当我们谈到大犯罪案件时，他会重新拿回靠枕并死死地将其按于胸前。这次谈话中，他没有透露任何我们想要的消息。不过下一次审讯的结果就完全不同了，因为那个可以给他安慰的靠枕不见了。

当然，扣上衣扣并不一定表示一个人感到了不适，通常，人们会扣上衣扣，是为了让某个场合变得更正式或是表示对老板的尊重。在某些场合中，我们并不能把这类动完全看做是一种安慰方式，如在烧烤野餐会上，它所表达的含义也可能不是不安。

有一点令我印象很深，总统们总是穿着马球衫去戴维营，而在 40 英里外的白宫，他们则一直西装革履。这样的着装（不穿外套）实际上就是在告诉我们："我在向你们敞开心扉。"总统候选人在竞选中也是通过这种方式向民众传递信息的。他们会脱掉外衣、卷起袖子、毫无架子地站在他们的"民众"面前。

也许这不足为奇，女性的躯干保护行为比男性可多得多，尤其是当她们感到不安全、紧张时。为了保护自己的躯干并令自己感到舒适，女性可能会将双臂交叉放于胃部。她们可能还会用一只手臂斜跨胸前，然后用另一只手抓住另一只手臂的手肘，这也是一种壁垒。女性的这两种下意识的行为都是为了保护和隔离自己。

在学校里，女生走路时常常会将笔记本抱于胸前，新生开学的前几天尤其明显。随着舒适感的增加，她们的动作也会发生改变，如将笔记本放于身体一侧。考试的那几天，这种胸前保护行为又会再次增加，甚至有些男生也会这么做。女性还会使用背包、公文包或钱包来遮挡自己，特别是一个人独处的时候。

不管出于什么原因（可能是不想被人看见），男性的躯干保护行为总是很细微的。英国的查尔斯王子就经常在公共场合做一些细微的动作，如伸出手去拿东西、整理衣袖或把玩袖口。男性喜爱的另外一个小动作是固定领结，因为这种动作可以让手臂护住胸前和颈部部位。这类保护动作的出现说明这个人在那一刻产生了些许不安。

有一次，我站在超市的结账通道等候，前面是一位女士。她使用的是借记卡，但收款机一次又一次地拒读。她每次输完密码后双手都交叉于胸前，直到最终放弃并恼怒地离开。我观察到，每次她的卡被拒时，她的手臂就会抱得更紧，双手也抓得更紧。这种信号清楚地说明她的愤怒和不适感正在上升（见图 32 和图 33）。

图 32



图 33



孩子们在不高兴时或不听话时也会将双臂交叉，就连较小的孩子也会这么做。这些保护行为的形式多种多样——将双臂交叉放于腹部，或将双臂交叉得更高并用双手抓住双肩。

box 7：你为什么消化不了某些话题？

你可曾想过，为什么当餐桌上起了争执时自己的胃会感到不舒服？因为当你感到心烦意乱时，进入你消化系统中的血液就会减少，低于正常消化所需要的量。血液被调离了消化系统，而被输往我们的心脏或四肢（特别是腿部）肌肉处，目的就是为逃跑做准备。你所感受到的胃痛实际上是边缘系统被激发的征兆之一。父母在饭桌上吵架时，孩子是无法继续进食的，他的边缘系统向营养吸收和消化

系统发出了警告，告诉它们为逃跑和保身做好准备。依此类推，我们便可以理解为什么很多人在经历了创伤性事件后会呕吐不止了。从本质上看，人们在遇到紧急事件时，他们的身体会说“没有时间消化了”，目的就是减轻负担，好为逃跑或身体对抗做好准备。

有人可能会说，交叉双臂可能只是因为冷而已。即使这样，也不能否定非语言行为的意义，因为寒冷也是一种不适。在被询问中感到不适的人（如犯罪调查中的嫌疑犯、犯了过错的孩子或工作中出现问题的工人）经常会喊冷。不管出于何种原因，当我们感到苦恼时，我们的边缘大脑就会召集身体的各个系统进入冻结/逃跑/战斗反应的准备状态。准备之一就是，血液会被输送到四肢的大块肌肉中，也就是说，血液会暂时离开皮肤。这样一来，有些人会暂时失去正常肤色，也就是我们平时所说的大惊失色。由于血液是我们身体取暖的主要来源，一旦血液被从皮肤处送往深处的肌肉处，我们的身体表面就会感到寒冷。例如，在前面提到的审讯中，那个抱住靠枕的男子一直抱怨屋子里温度太低，我们把空调关了也于事无补。

躯干弯曲

弯腰动作的含义在全世界都是一样的，无外乎奉承、尊敬或受到表扬（例如掌声）时的一种谦逊。例如，我们可以观察一下现在的日本人和中国人是如何通过鞠躬（尽管他们现在的鞠躬幅度小了很多）表示对别人的尊重和敬意的。自动地鞠躬或叩头还是阿谀奉承或地位卑微的表现。

对于西方人来说，叩头并不是件简单的事。但是，我们在不断扩大交往范畴的过程中，学会了略微弯下我们的躯干，特别是在遇到长者或值得尊敬的人时。有时候，我们偶然还会看到东欧人，特别是上了年纪的人还会做出点击脚跟并微微鞠躬的动作，他们用这种方式表达对别人的尊重，每当看到这一幕，我都会感叹，多么迷人的动作啊，当今世界的人居然还能用这种方式来表达亲切和敬意。

box 8：至高无上的鞠躬礼

一部关于麦克?阿瑟将军的新闻片让我认识了躯干弯曲的普遍性。二战爆发前，麦克?阿瑟将军被调至菲律宾政府任职。短片里，一名美国军官在摘掉将军办公室的一些装饰品后离开。就在离开的时候，他先深鞠一躬，然后倒着退出了房间。没有人要求他这么做，他的行为完全是自动的，他的大脑告诉他要让这里地位最高的人知道他明确的立场——这是对麦克?阿瑟将军的权力的一种肯定。值得注意的是，这名军官后来成了欧洲最高联盟的指挥官、诺曼底登陆的策划者和我们第 34 任总统，他就是：怀特?大卫?艾森豪威尔。

装饰物

形象也属于非语言交流的范畴，所以我们也应该要注意观察别人的着装和佩饰。俗话说，人靠衣装，我同意，至少从外表上看是这样的。

衣着会透露我们的很多秘密，也会让我们增色不少。在恋爱阶段，我们会精心打扮自己以吸引对方，而在工作中，我们穿着体面，尽量给老板留下好印象。同样，中学生的自制夹克衫、警徽和勋章也都是用来吸引别人眼球的工具。

不管怎样，着装总能反映出一个人的情绪和个性。我们有时会使用佩饰或裸露身体的某些部位来吸引别人，向别人展示自己有多么健壮，或是宣传自己在社交、经济或职业方面是多么得心应手。也许这就是很多人会在参加高层聚会或赴约前对着装过度挑剔的原因。着装还能表达我们对某个特殊群体的忠诚，例如我们可能会穿和自己喜欢的球队队服同样颜色的衣服。

人们的着装常常在很大程度上影响我们对他们的看法。虽然衣服本身不能伤害我们，但是它们能在社交过程中对我们造成影响。这样说来，2001 年“9?11”事件发生后，部分美国人再次看到穿着像中东国家的人时会表现出武断和怀疑也就不足为奇了。同时，我们可以想象得到，那些美籍中东人心里又是一种什么滋味。

我告诉大学生们，人生并不是一直公平的，人们很可能从他们的着装上判断他们，所以，他们应该慎重挑选服装，以及清楚他们想通过这样的着装传递给别人的信息。

当然，着装不应成为我们唯一的判定依据。因为我们很可能会判断失误。去年我曾去过伦敦，并住在一家非常不错的酒店里，那里与白金汉宫仅隔四个街区。白金汉宫的所有工作人员（包括女仆）都穿阿玛尼服装。如果不是看过他们的上岗前培训，我很可能会弄混他们的社会地位。所以，着装只能被当做非语言行为的一部分。我们可以通过一个人的着装寻找某种信息，但是我们不能仅凭这一点就对一个人妄加判断。

躯干伸展

伸展是一种舒适的信号。但是，当人们正在讨论很严肃的事情时，这样的动作就成了一种霸道的表现（见图 34）。青少年经常会这样，他们在受到父母的责罚时就四肢伸展地坐在椅子上以示对抗。这种伸展行为表现的是对他人的不尊重，是对别人权威的漠视，是不值得鼓励的，也是不能让人容忍的。

图 34



如果你的孩子每次遇到严重问题时都会做出这样的动作，那么你应该立刻要求他（她）坐直，这样能起到中和作用。如果要求无效，你就侵入他的领地（如挨着坐在他旁边）。出于对你的空间入侵的边缘反应，他或她会立刻坐直。如果你放任孩子，他会对你越来越不尊重。另外，如果不及时管教，孩子长大后会很容易在本应集中注意力坐直的工作场合做出这样的动作。这对工作是十分不利的。

挺起胸膛

与其他生物（包括蜥蜴、鸟类、狗和我们的近亲灵长类动物）一样，人类在试图掌控自己的领地时会挺起胸膛。注意观察一下正在吵架的两个人，他们会像银背大猩猩那样挺起胸膛。虽然看似好笑，但是，挺胸的动作是不容忽视的。你可以从学校操场上要打起来的孩子身上观察到这一点。你还可以在职业拳击正式开战前观察到这一点。在这方面，拳王阿里做得最好。他的行为不只会对对方造成威胁，还很搞笑——简直就是一场表演——活跃了现场气氛，当然，也成就了高票房。

露出部分躯干

有时，准备打架的人会脱掉衣服。这样做的目的可能只是单纯地想放松一下肌肉，也可能是为了保护被脱去的衣服，或是让对方找不到着手点，没人知道。无论如何，当你和别人发生争吵时，如果对方突然摘掉了帽子或脱掉了衬衫，你就要小心了。

几年前的一天，我的两个邻居因为一点小事（一个人将水喷在了另外一个人新打过蜡的车上）起了争执。争吵越演越烈，其中一个人突然解开了上衣的扣子。于是我知道，拳头很快就要挥舞出去了。果不其然，上衣被脱掉了，他们开始用胸撞击对方。紧随其后的是用拳头互打。这有点令人难以置信，两个成熟的男人竟然会为车上的一点水渍打得不可开交。其中最值得我们关注的就是他们大猩猩般的撞胸动作。

大口喘气

承受了很大压力的人，胸膛起伏或扩展收缩都会较快。当大脑的边缘系统被激发后，它会集中精力做好逃跑或战斗的准备，身体会试图吸入更多的氧气，而这一目的主要是靠深呼吸或大口喘息来达成的。受到压力的人的胸膛会大幅度起伏，因为这时边缘大脑会说："可能有情况——加快氧气吸收，我们要做好逃走或战斗的准备！"当你看到一个健康的人做出这样的动作时，你可以猜测他可能正在承受巨大的压力。

耸肩

耸肩这一动作蕴涵着丰富的含义。当老板向员工提出这样的问题："你听到过客户的抱怨吗？"员工可能会回答说"没有"，然后耸耸他的半个肩，这样的动作说明这个人没说实话。如果他是诚实的，他的双肩耸动应该是敏锐的、向上的且双肩动作应该是一致的。当人们对自己说的话确信无疑时，他们会大幅度地向上耸双肩（耸得很高）。这种背离重力的行为表明这个人感到很自在，且对自己的言行充满信心。（见图 35 和图 36）。

图 35



图 36



肩部收缩

谈到双肩，我们不得不注意一些正处于消极状态下的人。他们会慢慢地将双肩提升到耳朵的高度，看起来就像脖子没了一样（见图 37）。这一动作的焦点是双肩的缓缓上升。基本上，人们做这样的动作的目的就是想缩回自己的头，就像乌龟那样。做这样动作的人缺乏信心，而且感到非常不自在。

我曾在很多会议上看到有人做这样的动作，尤其是当老板走进来说“好了，我想听听大家都在忙些什么”时，动作尤为明显。当大家七嘴八舌地谈论自己的骄人业绩时，业绩平平的人则会越缩越低，他们的肩膀不断上升，仿佛要把他们的头藏起来一样。

图 37



我们在很多家庭中都可以看到类似的乌龟缩头动作。例如，当一位父亲对孩子们说：“我很伤心，因为有人打破了我的床头灯却没有告诉我。”这时一个孩子的动作可能是这样的：低着头、双肩升至耳朵高度。输了球的足球运动员在走向更衣室时也会做出同样的动作。

小结

很多讲述身体语言的书籍中都不曾提到躯干和肩部动作，这显然是一件很不幸的事。因为这两个部位能够传递出很多有价值的信息。如果你一直疏于观察这两个部位，希望本章内容能为你提供一些线索。

在观察身体语言时，我们往往会忽略手臂。其实，在表达舒适感、自信等情感方面，手臂的作用毫不逊色，它是名副其实的情感发送器。

从我们的祖先开始直立行走起，人类就可以自如地使用手臂了。手臂不仅可以搬重物、投掷、抓东西，还可以将我们提离地面。它们线条流畅、行动敏捷，遇到威胁时总做出第一反应。如果有人向我们投东西，我们的手臂会本能地上扬并准确地将其挡开或接住。手臂的反应是如此活跃，哪怕不合逻辑或判断失误，它们也会抬起来保护我们。在联邦调查局工作时，我曾见过有人试图用手臂阻挡子弹。我们的思考大脑可能会意识到手臂并不能将子弹挡在体外，但是边缘大脑还是让手臂抬了起来。

手臂受到的每次碰撞，都是在保护你免受致命的重创。有一次，在佛罗里达的一场暴风雨中，我正用手撑伞的时候车门旋转了回来并打到了我，我扬着手的一边的一根肋骨被打断了。从那时起，那种痛苦的记忆时刻提醒我要重视我们的手臂，因为它们的保护是如此重要。

手臂和脚一样，是我们天生的活命工具。它们可以向我们透露一些真情实感。与各种善于欺骗的表情不一样，它们能够提供可靠的非语言线索，让我们准确地了解自己及周围人的思想、感觉或意图。

第五章 触手可及的信息

在观察身体语言时，我们往往会忽略手臂。其实达舒适感、自信等情感方面，手臂的作用毫不逊色，在表它是名副其实的情感发送器。

从我们的祖先开始直立行走起，人类就可以自如地使用手臂了。手臂不仅可以搬重物、投掷、抓东西，还可以将我们提离地面。它们线条流畅、行动敏捷，遇到威胁时总做出第一反应。如果有人向我们投东西，我们的手臂会本能地上扬并准确地将其挡开或接住。手臂的反应是如此活跃。哪怕不合逻辑或判断失误，它们也会抬起来保护我们。在联邦调查局工作时，我曾见过有人试图用手臂阻挡子弹。我们的思考大脑可能会意识到手臂并不能将子弹挡在体外，但是边缘大

脑还是让手臂抬了起来。

手臂受到的每次碰撞，都是在保护你免受致命的重创。有一次，在佛罗里达的一场暴风雨中，我正用手撑伞的时侯车门旋转了回来并打到了我，我扬着手的一边的一根肋骨被打断了。从那时起，那种痛苦的记忆时刻提醒我要重视我们的手臂，因为它们的保护是如此重要。

手臂和脚一样，是我们天生的活命工具。它们可以向我们透露一些真情实感。与各种善子欺骗的表情不一样，它们能够提供可靠的非语言线索，让我们准确地了解自己及周围人的思想、感觉或意图。

与重力相关的手臂动作

我们手臂动作的幅度很重要，它能准确地反映一个人的态度和情绪。从拘束型(受限制的、畏缩的)到生气盎然型(不受限制的、舒展的)，这些动作可被划分为很多类型。当我们高兴和满足时，我们的手臂会自由挥舞、透着喜悦。

观察一下正在玩耍的孩子们就知道了，他们的手臂总是能毫不费力地做出各种动作，包括指、抓、举、抱、挥和打手势等。

当人们真正高兴起来时，他们的手臂动作是不受重力束缚的。一个自我感觉不错的人，他的手臂动作也表现得十分肯定。相反，一个没有安全感的人会下意识地限制他的手臂。

这些是我们边缘大脑的第一反应，它们是最诚实的，也是最及时的。球队进球的那一刻，我们会立刻伸出手去欢呼，而当裁判宣布进球无效时，我们的肩膀和手臂就会马上垂下来。

另外，这种身体表现是可以彼此感染的，这一点在足球场、摇滚音乐会或是好友聚会上都有体现。

收回的手臂

遇到消极情绪时，我们通常会收回手臂。比如，当我们受到伤害、威胁或虐待时，或当我们感到焦虑时，我们的手臂就会垂直地搭在一边或交叉于胸前。这是一种生存战略。例如，当孩子和比较粗鲁的伙伴们一起玩时，母亲会感到担心，她的双臂可能会一直交叉于胸前，或是将双手合于腹部。这时的她很想介人其中，可又希望孩子继续玩下去，她能做的就是站在一边观看。

两个处于争执中的人都会做出收回手臂的动作。或许双方都意识不到，这种不具挑拨性的动作能够起到保护身体的作用。从本质上讲，他们是在抑制自己的身体，因为伸出手臂可能会被理解为攻击，那样的话，打架和伤害便不可避免了。

自制不仅能保护我们，还可以给我们一些安慰。例如，受伤时通常我会限制自己的手臂动作，这是一种自我疗伤和安慰。

如果你患上了严重的肠道疾病，你的手臂很可能会缩到腹部去安慰疼痛的部位。这种情况下，手臂不会向外伸展，因为大脑的边缘系统要求它们尽量不要远离。

手臂冻结

手臂冻结，在孩子们中间非常常见，有时候可被视作不吉利的预兆。在对虐待儿童行为的研究中我发现，在受到父母或其他人的虐待时，他们大多会限制手臂的动作。受到虐待的孩子本能地意识到，他们的动作越多，就越容易引起别人的注意，也就越有可能受到虐待。出于这种本能，这些孩子的边缘系统做了一些

自我调整，以此保证他们的手臂不会引起别人的注意。

日常生活中，很多医生和公共安全官员都曾在这些弱小的受害者身上见到过这类痕迹，但是很少有人注意到它们的普遍性或隐含的意义。当然，我并不是想让你变成妄想狂，只是希望大家提高这种意识。我们希望孩子们能够快乐、高兴地摆动他们的手臂，而不是因为恐惧限制自己的手臂动作。

限制手臂动作的行为在成人中也屡有发生，只是起因各不相同。

大约 35 年前，我受聘于一家书店，负责查找商店扒手。待在销售区上方较高的位置上的我突然发现，辨认出这些不法分子是件很简单的事。一旦掌握了他们典型的身体语言，我可以很容易地辨别出他们。首先，这些人总是会四处张望。其次，他们的手臂动作比一般顾客少很多，好像是以此避开别人的注意。然而，这一行为让他们显得更为另类，从而引起更多的注意。

Box:9 致所有的监护人

在一家游泳馆，我注意到了一个女孩，她总是表现得很爱交际，很外向的样子。但是，每次她母亲在场时，她的手臂动作就会变得很少。我在不同时间里都观察到了这一现象。从中我敢断定，这位母亲经常粗鲁地对待自己的女儿。这令人不安，但又不至于构成犯罪，我也无法插手。直到最后一次，我发现了她臂弯处的淤青(受伤的部位正是手臂自然下垂时面对躯干的部位)。这时候，我不敢再猜测下去了。

我将自己的猜测告诉了游泳馆的工作人员，并请他们留意这个小女孩。其中一人告诉我，这个女孩是个残障儿童，她之所以受伤是因为她缺乏协调能力。可是，摔伤不会发生在臂弯处，而应该在手肘上或手臂背面(外侧)。同时，每次站在孩子面前的母亲就像个机器人，这应该也不只是巧合。于是，我将自己的担心告诉了这个地方的主管。不久以后，我的疑惑解除了，那位母亲受到了相关权力机关的调查。

我要说的这一点很重要，如果你是孩子的父母、老师、夏令营辅导员或学校官员，当你看到孩子有严熏的转换或限制手臂动作时，至少应该提高苦惕，并做进一步观察。

一个海关检查员朋友曾告诉我，他在边境上工作时总是很留意人境人拿手提包和钱包的动作。担心自己的包内物品的人一不管是因为价值不菲，还是违禁物品一会把包抓得很紧，特别是走近海关的检查台时。

看来，手臂不只被用来保护那些贵重物品，还被用来隐藏那些不想被人看见的东西。

手臂的情感指示

我们完全可以通过一个人的手臂动作判断出他(她)的感觉。例如，手臂的动作可以让你知道一个忙完了一天的工作正在往家走的人的心情。如果工作很繁重或心情比较沮丧，这个人的手臂会耷拉在一边，肩膀也会下沉。相反，久别重逢的人们会张开双臂，好像在说:"过来吧，我要抱一抱你!"

此外，手臂行为还有助于表达很多日常信息，如"你好""再见""过来""我不知道""在那里""到这儿""在上面""停下来""回去""离开我的视线""真难以置信"等。很多手势语都是世界通用的，它们是克服语言障碍的工具。当然，手臂还能做出很多下流动作，还有些手臂动作只在一定的文化背景下使用。

"保持一臂的距离"

还有一些动作传递的是这样的信息:"不要靠近我""不要碰我"。当人们走路时将双手放在背后时，他们传递的第一种信息是"我的地位更高"，第二种信息是"请不要靠近我，我是不可亵渎的"。人们常常以为这是一种沉思或思考动作，其实并非如此，看一看博物馆里正在研究某幅画的人的动作就知道了。将手臂放于背后清晰地表达了一种信号，即"不要靠近我，我不想和你接触"(见图 38)。试想一下，一个成长中的孩子每次要求妈妈抱抱自己时，妈妈总是将手放到背后，他或她该有多么孤独。

图 38



一位驯兽师告诉我说，动物是无法忍受人们的漠视和双手放于背后的。这就等于在告诉它们："我不想抚摸你。"如果你也有一只狗，可以做个实验。站在你的宠物前，将手臂伸出去，但是不要抚摸它，然后收回双手放于背后，看看会发生什么事情。我想你会发现，狗会非常失落。

我们有足够的科学研究证明，接触对人类有着至关重要的作用。据说，人类的健康、情绪、心理成长甚至能否长寿都受到身体接触次数和接触时状态的影响。很多人都知道哪怕只是轻轻地抚摸一只狗，都能降低一个人的心率，从而让人安静下来。因为宠物的情感通常是无条件的，我们根本不用担心回应的问题。

作为人类，我们早已学会把接触当做感觉的晴雨表。我们会靠近那些自己喜欢的东西，也绝对不会触摸那些令人讨厌的东西。从一个人的手臂伸展幅度和表现的距离中，我们能够看出他(她)对某个人或某件事物的感觉。观察一下机场的人们，或走在拥挤的人行道上的人们，看看他们在穿过人群时

是怎样用手臂保护自己或挡住那些离自己太近的人的。然后再观察一下你周围的人，在社交或商务场合是如何跟你打招呼的。你就会发现这种“保持一臂的距离”的规则的真谛和实践意义。

手臂的领地宣言

除了可以保护我们或保持我们与他人的距离，手臂还可以用作领地标记。事实上，我是在去往卡尔加里的飞机上写完本章内容的。途中，我旁边座位上的人体积超大，我们一直在挤占座位。我只抢到了一小块扶手，其余的全被那个人占了，这样一来，他就占领了座位的整个左侧。我唯一能做的也就只有倾向窗口一边了。最终，我决定放弃争夺，他完全获胜了。但是，我为本书找到了一个恰当的例子。

这种捍卫领地的动作，随处可见，它所引起的战争也可大可小。从地铁上的空间争夺战到阿根廷和英国的“福克兰群岛(Falkland Islands)”争夺战，数不胜数。如果达不成和解与妥协，肯定有一方落败，相信没人会喜欢这种感觉。

注意，自信的人或地位较高的人抢占的领地总是比那些不自信的、地位较低的人抢占的多。例如，占优势的人可能会将手臂搭在椅子上，以此让别人知道那里他说了算。初次约会时，他可能会自信地将一只手臂搭在女友的肩上，仿佛那是他资产的一部分。另外，谈到“桌上礼仪”，地位较高的人总是一坐下来就占领尽可能多的领地。作为一个新人，你一定要对这类身体语言多加观察，并通过它们评估一个人的地位。

双手叉腰

还有一种捍卫领地的动作—双手叉腰，它也常被用来声明统治权或维护权威。警察或军人说话时常会摆出这样的姿势，这是他们的命令式训练的一部分。这种姿势不会在普通人中引起太多共鸣，我们建议进入商界的退役军人最好将这种姿势软化，那样的话，他们看起来就不会那么让人望而生畏了(见图 39)。

图 39



除了那些权威人士，普通民众很少做出双手叉腰的动作。我在培训时始终都在提醒警官或监督人员注意这种动作，并十分确定地告诉他们，如果便衣不能改掉这种习惯，他们很难不败露身份，而这就等于将生命置于危险之地。

对女性来说，这一动作有着特殊的用途。我曾经这样告诉女主管们，在会议室面对一群男士的时候，双手叉腰表示她们能够驾驭一切。当女性走进工作区后，男性常常会表现得盛气凌人，他们双手叉腰，表明自己的地盘神圣不可侵犯。女性完全可以效仿这样的动作(见图 40)。

还有一种动作与传统式叉腰(双手放在腰上，拇指朝后)略有不同:双手叉腰，但拇指朝前(见图 40 和图 41)。人们在感到好奇或担心时常会做出这样的动作。他们摆出这种好奇的站姿(双手放在腰上，拇指朝前，双肘朝外)来判断究竟发生了什么。然后，如果需要，他们会将拇指转向外侧，形成一种更具控制力的站姿，表现出担心的样子。

图 40



图 41



抱头

还有一种领地宣言一与叉腰相似一但在商务会议和其他需要坐着的社交活动中很常见，那就是，身体后倾、双手交叉于脑后(见图 42)。我曾与一位文化人类学家谈及这一行为，这个动作让我们想起了眼镜蛇，它们用“兜帽”等告其他动物不要靠近自己的领地。这种抱头效应使我们变得比实际尺寸还要大，好像在对别人说:“这是我的地盘。”所有表示控制力的动作都有一种强弱次序。例如，在等待会议开始的过程中办公室主管可能会做出抱头的动作 ,但是 ,当老板走进来后这一动作会立刻消失。

图 42



主导姿势

通常，人们在强调某一重点的同时会挥舞手臂，以此声明自己的主导地位。我在纽约滞留期间，一位旅店客人走到前台求助，此时他的手臂是紧靠身体的，他的请求被拒绝后，手臂也发生了变化一伸出得远了，双手距离也拉大了。随着双方的对话越来越激烈，他双手扩展的领地也越来越大。这是一种十分强烈的边缘反应，它表明动作实施者的一种需求，一种对话语权的需求(见图 43)。

图 43



按照一般规律，温和的人总是会拉紧自己的手臂，而强壮有力或愤愤不平的人会伸展手臂宣称自己的领地。

在商务会议中，占领(捍卫)较大领地的人很可能对所讨论的内容非常自信(见图 44)。伸展手臂是一种源自于大脑的边缘系统的行为，表达的信息就是"我很自信"。相反，当被问到令他不自在的问题时，手臂会立刻缩回。

图 44



几年前，我参与了佛罗里达莱克兰(玩 keland)地区的一次反恐演习。在描述演习指令时，策划者一副胸有成竹的样子。他自信地谈论这次演习的每个细节，同时也将手臂伸展开来，有两张椅子那么宽。突然，一个人问道:“联系莱克兰的急救人员了吗?”就在那一刻，策划者立刻收回了手臂，双手合起放到了双膝上。这是捍卫领地式行为中一个很明显的变化。道理很简单，自信时我们会将手臂伸展出去，不自信时则将它们收回。

还有一次，我在机场(是的，我又去那儿了)遇到这样一件事，一位旅客被告知，按照新规定，他需要为他超重的行李支付额外的费用。不出所料，这位旅客伸开了手臂并将双手放在了柜台上，双手距离很远，他的腰也弯了下去。自然，争论发生了，机场工作人员后退了一步，并将双臂交叉放于胸前。这样的动作是在告诉旅客，如果他不愿配合，就上不了飞机。顺便说一句，能在同一时间看到两种如此明显的手臂行为并非易事。

“恋爱”的手臂

在恋爱阶段，男方通常会先把手臂搭在女伴的肩上，特别是有其他情敌在场的时候。或者，他会将一只手放在女伴周围，这样，别人就不会侵犯他的领地了。

你也许会注意到，坐在一起的情侣通常会将彼此的手臂靠得很近。我们的手臂上有很多感觉接收器，因此，手臂的接触能带来一种愉悦感。当我们将手臂放在另一个人的手臂上时，我们的边缘大脑

显然也能感受到这种舒适。相反，一旦我们与坐在一起的同伴(不管是约会对象，还是陌生人)的关系变得不尽如人意，碰到对方的手臂时，我们的手臂会立刻移开。

多样的拥抱文化

我很喜欢拥抱，因为它们在传递关怀和慈爱方面比任何言语都要有效。对那些不喜欢拥抱的人，我只能说，很可惜，因为他们错失了很多人生中美好的东西。

不过，拥抱的效用并非总是积极的。在我们生活的这个好争讼的时代里，一个善意的拥抱很可能被当做一种示好行为，一种对私人空间的侵犯，我们必须要谨慎，不要拥抱那些不喜欢被拥抱的人。

在拉丁美洲，搂抱(abrazo，一种简单的拥抱)是男性文化的一部分。这就相当于在说:"我喜欢你。"在那里，拥抱的人们的胸会贴在一起，同时手臂会楼住对方的背，甚至还要在肩背上热情地拍两下。

不幸的是，据我所知，很多美国人都不愿接受这样的动作，不得不拥抱的时候，他们一副极不情愿的表情，就像和老祖母跳舞一样。我的建议是，要做就要做得地道，因为在任何一种文化中，失礼可能意味着很多东西。如果你不会使用这类寒暄的方式，别人会认为你这个人很冷漠、很难相处。

第六章 以手观人，以手观心

人类的手是最独特的。人类的手能绘出西斯廷教堂(sistine chapel)、能拨动吉他、能操作手术器具、能雕刻"大卫"、能打铁，还能写诗。人类的手可以抓、划、刺、打、握，还可以感受、感觉、衡量和改造我们周围的世界。人类的手还会打手势、讲故事或是反映我们内心深处的想法。如此功能齐全的附加肢体，任何其他生物都无法企及。

与身体的其他部位相比，大脑对手腕、手掌、手指有点偏爱，将更多的精力分配给它们。从进化的角度看，这是有道理的。由于我们选择了直立行走，同时我们的大脑也壮大了许多，我们的手就变得越来越灵巧，越来越擅长表达。尽管经过几百万年的进化，人类已经充分掌握了语言技巧，但它还是会本能地启动我们的手去表达我们的情绪、思想和感情。这就是大脑对手的偏爱。

"积极手"与"消极手"

有效的手部动作能够引起人们积极的反应。很多成功的演员、魔术师和演讲家都深谙其道。阿尔道夫?希特勒就是一个最生动的例子。让我们一起来看一下他是怎样运用手势提高自己的交流技能的。这位"一战"中的二等兵是个不折不扣的小人物，他上台前没有接受过任何专业训练，也没有过台上演说的经验。他的演说才华是自己对着镜子练习出来的。后来，他又把自己的手势拍了下来反复练习，以便形成一种更引人注目的演讲风格。后面的事情我们就都知道了。这个罪恶滔天的人凭借其煽动本领成为了第三帝国的头领。希特勒练习手势的录影资料现在仍被保存在资料馆中。

同理，消极的手部动作会给人留下消极的印象。与别人交流时，我们很希望能看到对方的手，因为我们的大脑认为手部动作是整个交流过程中不可分割的一部分。当对方的双手离开我们的视线或失去表现力时，我们对对方人品和信誉度的信任感也会减半。

几年前，我做过一个小实验。我先让学生们互相访谈，并要求一半学生将手放在桌子下面，而另一半学生将手放在显眼处。15 分钟后访谈结束，我们发现，将手放在桌子下面的人给对方留下的印象一般都不太好，畏首畏尾（有所保留）、鬼鬼祟祟，甚至虚伪。而另一组给人留下的印象则较好，大方、友善，没有人被认为为人虚伪。尽管这不是什么科学实验，结果还是能够给我们一些启示的。

我们对陪审团进行过调查，发现了一个有意思的现象：陪审员非常不喜欢律师站到演讲台的背后，他们希望看到律师的手。陪审员更不喜欢证人将手藏起来，那样的动作会让他们产生消极的认知，他们会认为证人可能有所保留或在说谎。虽然这样的行为和欺诈并没有什么必然联系，但陪审员的认知也不是没有道理。总之，记住，不要把你的手藏起来。

以手观人

有时候，通过一个人的手能判断出他所从事的职业或经常参加的运动。从事体力劳动的人的手会比较粗糙僵硬，在农场工作的人或运动员的手上可能会留下疤痕，站立时双手放在两侧且手指并拢的人可能有过从军的经历，吉他手的一只手的指尖上常常留下厚厚的茧。

此外，手还能反映出我们对自己的关怀程度和我们对社交惯例的态度。有的手一看就知道它受到了细心照顾，有的则是脏兮兮的。有的手的指甲被修剪得整整齐齐，有的则显得疏于打理。留着长指甲的男人看起来很奇怪，总是缺少点阳刚之气。

另外，人们一般会把咬指甲作为紧张或没有安全感的标志（见图 45）。

图 45



手心出汗

没有人喜欢握住潮湿的手，因此，我建议那些经常流汗的人，在与人握手时先擦干自己的手，特别是比较重要的人，如老板、有准联姻关系的人或备受欢迎的人。手心出汗不仅是因为热，还与紧张或压力有关。因此，通过一个人是否手心出汗，你可以猜测他是否正处在压力状态下（这是边缘反应的结果）。

很多人错误地认为，手心出汗说明这个人一定在说谎。这样的推理显然是有问题的。在边缘大脑的冻结、逃跑或战斗反应中，神经系统被激活的部分（交感神经系统）也管理着我们的汗腺。很多很简单的事情，如见到一个陌生人，都会引起手心出汗，因此，这一现象不能当做欺骗行为的标志。事实上，约有 5%的人经常大汗淋漓或长期出汗（这种情况被称作“多汗症”），手掌出汗也在所难免。在某些案例中，手心出汗还可以被认作一种遗传性障碍。所以，我们要格外仔细。有些人说谎时手心会出汗，但手心出汗未必就表明说谎。

手掌颤动

我们身体中的部分肌肉能够控制我们的手和手指，做出各种精确细致的动作。当我们的边缘大脑感受到压力和紧张后，神经递质和肾上腺素之类的激素会激增，会引起手掌颤抖。

当我们听到、看到或想到一些不好的事情时，我们的手可能会颤抖。如果这时手中握有某种东西，这一现象就会更为明显。我曾经参与过一次重大间谍活动的调查。当时，我正在审问一名男子。我们对他只是怀疑，没有任何证据，也没有目击证人。我观察着他，只见他点燃了一支香烟，然后吸了起来。当我提到一个特殊的人的名字“科纳德”时，他手中的烟抖了一下。为了确认这一行为的意义，我继续提到了很多人的名字，来测试他的反应。结果，这种现象再也没有出现过。但是，每当我提到“科纳德”时，那个人的烟都会颤一下，这样的情况重复了四次。这是大脑对威胁的边缘反应。它告诉我，那个人感到了“科纳德”的威胁，我敢断定，他很可能做过什么违法的事。最终，经过我一年的积极调查，那个人终于承认，他在间谍活动中与科纳德接触过，并对自己的罪行供认不讳。

积极的情绪同样能引起手的颤抖，也许发生在我们中了彩票的时候，也许发生在我们赢牌的时候。当父母、配偶和其他家庭成员在机场兴奋而焦急地等待回来的士兵或亲人时，他们的手常常也会颤抖。为了不让手颤抖，他们可能会抓住自己或别人的手。披头士第一次访美的视频显示，当时无数少女紧紧地握住双手，为的就是抑制她们那因为过度兴奋而颤抖的双手。

当然，我们在判断手掌抖动的原因时，一定要注意观察周围的环境。如果伴随手颤动的是安慰动作，如触摸颈部或抿嘴唇等，那么，我们基本上可以判定这种行为和压力（或其他消极的事情）有关。

需要注意的是，手掌的颤动虽然包含大量信息，可以作为一个人的非语言行为的基线。但是，像神经性疾病患者（如帕金森综合征患者）的手颤是反映不出任何情绪状态的。还有的人手颤是长期服用咖啡因、酒精或毒品的缘故。

高度自信的手部动作

高度自信的动作能够反映大脑的高度舒适感和绝对自信。有几种与手有关的动作可以告诉我们，动作的实施者对他的现状感到满意和舒适。

尖塔式手势

尖塔式手势可能是最具自信力的一种动作（见图 46）。做这个动作时，双手手指张开，然后做出与“合掌式”相似的动作，但是十指并不交叉，手掌也可能互不接触。做这个动作时，双手的形状就像教堂的尖塔，所以称为“尖塔式手势”。

图 46



尖塔式手势说明一个人十分自信。它能让人准确地知道一个人对某件事的看法。比如，在法庭上，证人可以用尖塔式手势强调某一点，或表示他们对自己所说内容的高度肯定。这样的动作比双手放到膝盖上或十指交叉更让陪审团信任。有趣的是，当检察官做出相同的动作时，证人证词的可信度将进一步被巩固。

环境能够迅速改变，我们对周围事物的反应也会相应地变化。当我们的自信发生动摇或产生怀疑时，我们的搭成尖塔的手指就会交织在一起做祈祷状（见图 47）。这些非语言行为的变化，能够十分精确地反映和解释我们对事件不断变化的态度。一个人可能会先做出尖塔式手势（高度自信），然后十指交叉（低度自信），最后回到尖塔式手势（高度自信）——这反映了自信与怀疑的反反复复。

图 47



尖塔式手势的位置一定要靠上。会议中，许多女性会在桌子下面或是十分低的位置上做出这种手势，这就大大降低了她们本有的自信。我希望，她们能够认识到尖塔式手势的作用，并勇于将它搬上桌面。

竖起拇指

竖起拇指通常被认作是高度自信的非语言信号。有意思的是，这种动作还与地位相关。至于这一点，看看约翰?肯尼迪的照片就知道了。他经常把手插在上衣口袋里，拇指却露在外面（见图 48）。他的兄弟鲍比肯尼迪也经常这样做。如果你仔细观察一些成功女性，不难发现，她们拍照时会用手（至少一只手）抓住衣领，拇指永远露在外面。

图 48



当人们将拇指高高竖起时，表明他们对自己评价很高，或是对自己的思想或现状非常自信（见图 49 和图 50）。竖起拇指是另外一种背离重力的姿势，这种行为通常与舒适感和自信度有关。正常情况下，十指交叉并攥在一起，表明动作的实施者极其不自信，但是，当拇指向上伸直时，含义就完全不一样了。我们便可以判定，这种行为一定表达着某种积极的情感。

图 49



图 50



将拇指放进口袋但将其他手指挂在外边（通常为男性），是低度自信的表现（见图 51）。在应聘场合中，这样的动作就等于在说："我对自己不太确定。"在工作时间，领导或管理人员一般不会做这样的动作，即使在放松时偶尔做出这样的动作，也只是暂时的。

图 51



拇指的动作十分准确，它们能帮助你有效评估一个人的状态——是自我感觉良好，还是在苦苦挣扎。我就曾经见过这样的情景，演讲者开始做着强有力的陈述，并不时地用尖塔式手势加以强调，但是，当某位听众揭示了演讲中的一个错误之后，演讲者的拇指便会立即伸进口袋。

你可以自己做一下实验。站立时将拇指放在口袋里，然后问问别人对你这种动作的感觉。他们会告诉你，这种姿势让你看起来有点唯唯诺诺。你是永远不可能在一位总统竞选人或一个国家的领导人身上看到这种将拇指藏于口袋中的动作的。因为这种行为是不会发生在高度自信的人群中的（见图52）。

图 52



低度自信动作

低度自信的表现与高度自信的表现是相对的。它们反映了大脑的不舒适感、不安全感和自我怀疑。

冻结的双手

相关研究告诉我们，与最诚实的人相比，说谎的人通常会尽量减少各种手势和接触，也很少移动四肢。这种行为与边缘反应是一致的。这种变化受制于大脑的边缘系统，而不是思考大脑。因此，它们比语言更可信，它们能够告诉你说话者的真实想法。

当人们讲真话时，他们会尽力确认对方能否听懂他们的讲述，他们会用各种手臂和面部动作加以强调。而说谎者的表现则完全不同。一位妇女报案说，她六个月大的女儿被劫持了，就发生在坦帕（佛罗里达）的沃尔玛停车场。我仔细观察着她的一举一动，觉得她太过谨慎。一位充满爱心的母亲在讲述可怕的劫持事件时应该会十分焦虑，同时使用更多的说明性的、激烈的身体语言。这类动作的缺乏

引起了我的警惕。最终，这名女子承认她用塑料袋杀死了自己的孩子。劫持完全是捏造的。她的边缘系统的冻结反应限制了她的动作，同时也揭露了她的谎言。

十指交叉紧扣

遇到重大事件或变化时，人们的手指会交叉紧扣，这是压力或低度自信的表现（见图 50）。这是一种全世界认可的安慰行为。动作本身像在祈祷——当然也可能只是一个下意识的动作。随着手指紧扣的力度加大，手指的颜色也可能会发生变化，局部区域甚至会变白。这种行为说明，事情变得更糟了。

搓手

处于怀疑或低度压力状态下，人们通常会轻轻地用一根手指去摩擦另一只手的手掌（见图 53）。但是，当形势变得更严峻时，就会突然变成十指交叉摩擦（见图 54）。十指交叉是苦恼的一种信号，我在很多尖锐的审讯中都曾见过这种手势。当某个极其微妙的话题出现时，手指就会向上伸直，接着，手就会上下搓动。据我推测，这类手与手的接触有安慰大脑的功效。

图 53



图 54



抚摸颈部

只要你注意观察，不难发现，手总是能把你的视线带到颈部。说话时会用手抚摸颈部的人，其实是在告诉我们，他们并不是十分自信，或者他们正在释放压力。这是一种普遍而有力的信号，说明大脑正在积极处理某种消极情绪。

我也记不清自己到底遇到过多少次这类行为，可能是成千上万次。

最近，当我和一位朋友在会议室外面聊天时，一位女伴从一旁走过，她的一只手放在了颈窝上，而另一只手则拿着一部手机。我和朋友继续谈论，好像什么问题都没有。但是，当那位女士打完电话后，我对朋友说："一定有问题，我们得查一查她。"果不其然，这位女士的孩子在学校发高烧，需要她尽快回家。

手部动作的转换

与其他非语言行为一样，手部动作的突然转换说明动作实施者的思想和感觉发生了急促的变化。当晚宴上的一对情侣将各自的手远离对方时，他们之间一定发生了什么不好的事情。手的缩回只是几秒钟的事情，却能十分准确地反映一个人的感觉。

缓渐的缩手动作同样值得关注。不久以前的一次晚宴上，我们大家围坐在桌边聊天，聊着聊着就聊到了金融。两个朋友告诉我，他们在资金方面遇到了困难。妻子抱怨说："钱好像一下子就没了。"同时，她丈夫的手慢慢地撤离了桌面，慢慢地缩了回去，最终放到了他腿上。这种远离动作是心理逃

跑的线索。这种行为通常发生在我们遇到威胁时。显然，这位丈夫隐瞒了什么。事后我得知，这位丈夫从家庭联合账户中盗走了一部分钱用于赌博，这种恶习最终让他失去了这段婚姻。

第七章 表情，思维的画板

谈到情绪，我们可以说，脸是思维的画板。我们的感觉会在我们的一颦一笑中表露无遗，其中的细微差别是无法测量的。多亏了进化，让我们从众多的生物中脱颖而出，成为了这个星球上最具表达力的动物。

面部表情比其他任何部位的表达都要丰富，它们是一种普遍使用的语言，是一种跨文化的通用语。从人类发展之初，这种国际通用语言就成为了一种有效的交流方式，它能够帮助我们理解那些语言能力较差的人。

人类的面部肌肉十分丰富，它们能够帮助人类做出各种不同的表情。据统计，人类能做出的面部表情达上千种之多。不管是婴儿、小孩、青少年、成人，还是老人，他们表达不舒适的表情都是一样的，这种表情全世界通用。同样，我们也能识别出各种舒适的表情。

虽然我们的脸能够非常诚实地表现我们的感觉，但它们却不必一直那么做。因为，我们能够从一定程度上控制它们，也就是说，我们可以做出违心的表情。其实，我们一直在接受这样的教育。小时候，父母总是警告我们不要做鬼脸，哪怕是碰到难吃的饭菜，哪怕是遇到自己不喜欢的人，也要勉强装出笑脸。于是，我们越来越习惯和擅长"说谎"。

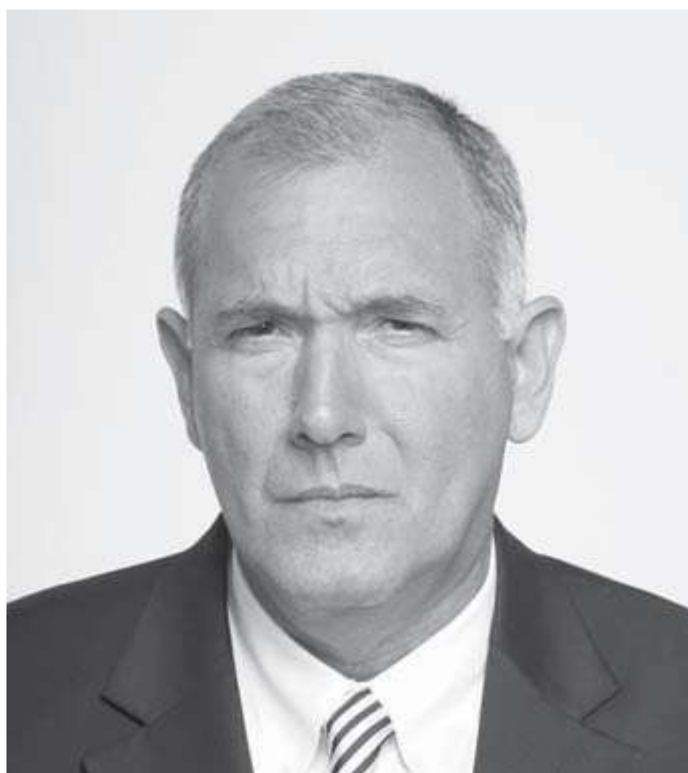
所以，尽管面部表情可以提供各种有意义的信息，让我们了解别人的思想和感觉，但是，我们要谨记，这些信息有可能是虚假的，需要我们认真地辨别。

消极表情

我们的各种消极感情，包括不愉快、厌恶、反感、恐惧和气愤等，都可以在我们的脸部表现出来。这些情绪会让我们紧张，因此，我们可以通过一些线索发现这些情绪：颚肌紧缩、鼻翼扩张、眯眼、嘴巴颤抖或嘴唇紧闭（嘴唇好像没了一样）。如果能够进一步观察，你还会发现，紧张的人目光焦距是锁定的，脖子是僵硬的，头一点都不会偏。一个人可能说自己不紧张，但是他身上的这些线索却能表明，他的大脑可能正在处理一些消极的情绪问题。

当一个人心烦意乱时，这些非语言信号就会出现，它们可能一目了然，也可能有点模糊和短暂，还可能会持续上几分钟或更长时间。我们可以想一想克林特?伊斯特伍德（clint eastwood）在西部片中斜眼看着对手的表情，一想就全明白了。当然，演员是经过训练的，他们的面部表情十分容易识别。然而，在现实世界中就不是那么简单了。有时候它们发生得很微妙，有时候是在故弄玄虚，有时候却只是被忽略了（见图 55）。

图 55



人们常常口中甜言蜜语，脸上却显示出各种消极的非语言信号，这让我十分惊讶。在一次聚会上，一位客人说他的孩子都找到了不错的工作，他很是高兴。他在讲这话时带着刻意的笑，颚肌却明显紧缩，这让我深深怀疑他的话。后来，他的妻子私下告诉我，几个孩子也只是勉强混日子，工作并不怎么样，她丈夫也很不满意。

我们要记住一点，人们常常会隐藏他们的情感，不仔细观察，我们就无法发现这些线索。另外，面部线索可能稍纵即逝，尤其是我们所说的细微姿势，它们是很难被发现的。在一段随意的谈话中，这些微妙的行为可能意义不大，但是，在一段重要的人际（可以是情侣间、父母与孩子间、商务伙伴间或面试双方间）交流中，这些看似微不足道的紧张信号就很可能反映出更深层次的情感冲突。由于我们的意识大脑可能会试图演示我们的边缘情感，所以，我们要抓住任何到达表面的信号，因为它们很可能会产生反映一个人内心深处的思想和意图，这种反映通常具有很高的准确度。

第三部分 第七章 表情，思维的画板（2）

积极表情

我们来看一下积极的感情。大多数快乐表情都容易辨认，但是，出于各种不同原因，这些非语言信号会被抑制或隐藏。举个例子，在玩扑克牌过程中，即使手里的牌不错，我们也不愿意得意扬扬，就像我们不愿意让同事知道我们拿的奖金比别人多一样。有时候，从面部实在无从发现什么，但敏锐的观察者会通过一些辅助证明，比如脚部的非语言信息，来辨别一个人的真实情感。

不久前，我正在机场等待飞往巴尔的摩(baltimore)的航班，站在我不远处的一位男士得到了一个好消息：他换到了一等舱。他极力抑制自己的笑容，因为在其他等待换舱的乘客面前，显现出得意之情是一件非常不礼貌的事。对观察者来说，仅凭面部表情就断定一个人的情绪未免有点武断。然后，不久，我听到他打电话给妻子，虽然他把声音压得很低，但是他的脚一直在上下弹动，就像是迫不及待要打开生日礼物的孩子那样。他那幸福的双脚为他的愉快状态提供了附加证明。

发自内心的、不受抑制的幸福感会溢于言表，包括脸上和脖子上。额头上皱纹的伸展、嘴角边肌肉的松弛、嘴唇的完全呈现（没有挤压或双唇紧闭），因周围肌肉的放松造成的眼部区域的扩张，都是积极情绪的信号。当我们感到放松和舒适时，我们的面部肌肉就会放松，头就会倾向一边，向外展示我们最脆弱的部位，即脖子（见图 56）。这是一种高度舒适的自然反应，在不适、紧张、怀疑或威胁的状态下是无法模仿出来的。试想，与一群陌生人同乘一部电梯时，试着将头倾向一侧，并在乘电梯的这段时间始终保持这个动作，对大多数人来说，这是件很难的事情。

图 56



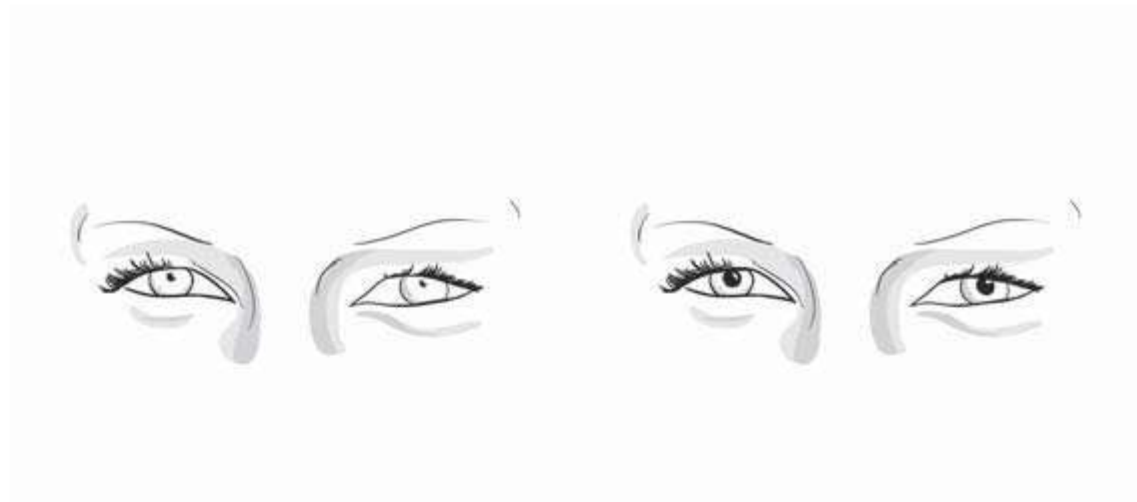
眼睛的非语言行为

我们的眼睛被称为心灵的窗户，所以，通过观察这两扇窗户，一定能感知一个人的情感或思想。虽然歌词中常出现“你说谎的眼神”，但是这也从侧面说明，我们的眼睛的确能表达出大量有用的信息。

与脸部的其他部位不同，眼部动作的反射性很强，在几千年的进化中，眼部周围的肌肉得到了很好的改良，它们能保护眼睛免受伤害。例如，眼球内部的肌肉能够收缩瞳孔，以保护眼睛免受强光的

刺激，而当有危险物品袭来时，眼睛周围的肌肉会立刻合上眼帘（见图 57）。因此，眼睛成为了我们脸上最诚实的部位之一。

图 57



消极的眼部动作

当我们被激发时，或是突然遇到什么让人吃惊的事情时，我们的眼睛就会睁大一一不只眼睛宽度增大，瞳孔也会迅速扩张。这样做的目的是，最大限度地吸收光亮，从而向大脑输送足够的视觉信息。

然而，一旦我们对这些信息做出处理，或对它们做出消极的认知，我们的瞳孔就会立即收缩。通过收缩瞳孔，我们能够精确地将面前的一切聚焦到眼前，这样，我们能看得更清楚，从而有效地保护自己（见图 58）。

图 58



1989 年，我们抓住了一名间谍。他很合作，但不愿意供认自己的同伴。为了忠于自己的国家和人民，他做好了自我牺牲的打算，这让我们无从下手。我们必须尽快找出这个人的同伙，他们仍对美国构成了很大的威胁。被逼无奈，情报分析师马克?瑞瑟建议，我们可以通过非语言行为收集所需要的信息。

我们向这位间谍展示了 32 张卡片，每张卡上都写着一个与他一起工作过的人的名字——这些人很可能是他的同伙。我们要求他看每张卡片的同时讲述他所知道的情况，其实，我们对他所讲的内容并不感兴趣，因为知道他肯定不会说出真相。我们关注的是他的非语言信息。当他看到两个人的名字时，眼睛突然睁大，然后瞳孔迅速收缩，并轻轻地眯了一下眼。显然，在潜意识里，他并不希望看到这两个人。这成了我们唯一的线索。最终，这两个同犯被找到了，并在审问后供认自己参与了此次犯罪活动。直至今日，那个间谍依然不知道我们是如何找出他的犯罪同伙的。

第三部分 第七章 表情，思维的画板（3）

几年前，我和女儿一起散步时遇到了一个女孩。女儿朝她低低地挥了挥手，同时轻轻地眯了一下眼。我猜想她们之间一定有什么过节，于是问女儿她们是怎么认识的。她告诉我，她们是高中同学，曾经吵过架。她挥手是出于礼貌，而眯眼则出卖了她的消极情绪和厌恶感（积蓄了七年的情绪）。我女儿并没有意识到自己泄密了，而在我眼里，这些信息就像灯塔一样明显（见图 59）。

图 59



同样的现象还会发生在商务活动中。如果你的客户突然眯起了眼睛，说明他们在某个方面有所疑惑，正在做思想斗争。

其实，人在受到拘束时不只会眯起眼睛，还会在自己的眉毛上做文章。弓形的眉毛表现的是高度自信和积极的感觉（这是一种背离重力的行为）。而压低的眉毛则通常表现的是低度自信和消极的感觉。有研究表明，罪犯会通过在新狱友脸上寻找这种面带困惑、压低眉毛的表情，以判断哪些人比较软弱或不安。

积极的眼部动作

表达积极情感的眼部行为很多。小时候，当我们看到妈妈时，眼睛会显示出一种舒适感。在出生后的 72 个小时里，孩子的眼睛会一直追随着自己的母亲。当母亲走进房间时，孩子的眼睛就会睁大，以此表明自己的兴趣和满足。同样，慈爱的母亲也会睁大眼睛。这时，孩子会一直注视着妈妈的眼睛，好从中获得些安慰。睁大的眼睛传递出了一种积极的信号，它们说明这个人正在观察一种令她舒适的人或物。

瞳孔扩张表达的是一种满足感，或其他一些积极情感。这种情况下，大脑仿佛在说："我喜欢现在看到的东西，让我看得再清楚些吧。"当人们因为看到某人或物而由衷地高兴时，他们的瞳孔就会扩张，眉毛会上挑（或弯成弓形），眼睛会睁大，从而让眼睛显得更大（见图 60、图 61、图 62）。另外，有些人还会竭力睁大自己的眼睛，这种表情通常被称作"闪光灯眼"。

box 10：当"闪光灯眼"消失的时候

当我们看到自己喜欢的人时，或偶然遇到久违的朋友时，我们会竭力睁大眼睛，越大越好，同时扩张瞳孔。在工作中，当老板睁大眼睛看着你时，你可以假设他或她比较喜欢你或对你做的事情很满意。

不管是追求异性，还是在做生意，或只是试着交朋友，你都可以使用这种确定行为判断自己的方式是否得当。想象一下恋爱中的女孩带着爱慕的眼神凝望对方时那夸张而梦幻的样子，就是那样。简单说就是，眼睛睁得越大，好感越多。另一方面，当看到别人眼睛缩小时，如眼睛眯起、眼眉下垂或瞳孔收缩，你就该想想如何改变战略了。

这里，我要给点警告：瞳孔扩张和收缩很可能与情绪或状态无关，如光线的调整、健康状况或某些药物反应等。这些都要考虑进去，判断时要小心，否则你可能会被误导。

眉毛上挑和眨眼也是积极情绪状态下的一种动作。它们是"闪光灯眼"的变种，发生得都很快，就像断奏一样。另外，它们还被用来强调重点和表明强烈程度。我们常常看到，人们在说"哇！"时眉毛就会上挑或者眨眨眼睛。一个讲故事的人讲到高兴处，或者是关键情节时，眉毛上挑的动作也会出现。这既反映了一个人真实的情绪，又拓宽了一个人的视野。

图 60



图 61



图 62



连续眨眼/跳动眼睛

当我们感到兴奋、烦乱、紧张或忧虑时，我们眼睛眨动的频率就会提高；当我们放松下来，它又会恢复常态。一连串的眨眼动作反映的可能是一种斗争，或是与我们的表现的斗争，或是与信息的传递和接受的斗争。

第三部分 第七章 表情，思维的画板（4）

在社交或商务会议中，行家们会通过寻找这种行为评估其他人的舒适度。眼皮颤动的人一定是遇到了什么麻烦，有些人甚至刚一遇到麻烦就会立即出现这样的反应。例如，在谈话中，眼皮开始跳动说明这个人可能对正在讨论的问题产生了疑问或完全不认同，或是正在准备转换话题。

如果你想让你的客人感到宾至如归的话，千万不要大意。

事实是，不管一个人是不是在说谎，当他感到压力时，他眼睛眨动的频率就会增加。我注意到，克林顿总统在绯闻案期间的眨眼频率是平时的五倍，这完全是压力的结果。

嘴部的非语言行为

和眼睛一样，嘴也能为我们提供很多有价值的信息。当然了，嘴也受大脑的操纵，也会向我们传递一些虚假信息。因此，在解读的过程中我们一定要格外小心。

真笑与假笑

大家都知道，笑可分为真笑和假笑。只要你肯下工夫练习，用不了多长时间，你便能分辨出真笑和假笑。有一种方法可以推进你的学习进程，即根据你周围的人对彼此的感觉，观察他们打招呼的方式。例如，假设你知道你的一位业务伙伴喜欢 a 君但不喜欢 b 君，而两个人都受邀参加这位伙伴举行的聚会，那么注意观察一下他在门口接待这两个人时的表情，你一定能立刻找出这两种笑的区别。

一旦你掌握了微笑晴雨表，你便能酌情处理与他们的关系。你还可以通过观察别人脸上的笑，估算对方对你的想法和建议的态度。得到真笑的想法值得进一步开发和跟进，而得到假笑的建议则应重新评估，或被暂时搁置。

这种微笑晴雨表适用于朋友、配偶、同事、孩子，甚至是老板。它能够反映人们交流过程中的各种感觉。

图 63



真笑时，嘴角会向眼睛的方向上扬。

图 64



这是一种假笑或一种“礼貌的笑”:嘴角被拉向耳朵的方向，眼睛中元不出任何感情。

嘴唇的消失、挤压和呈倒 u 型

即将出庭作证的人总是把嘴唇藏起来，这说明他们的压力很大。我说这话时把握十足，因为，在压力状态下，藏起嘴唇是再普遍不过的一种反应了。

我们常常做出挤压嘴唇的动作，仿佛是大脑在告诉我们闭上嘴巴，不要让任何东西进入我们的身体。嘴唇的挤压是消极情感的一种反映，它清楚地表明一个人遇到了麻烦，或某些地方出了问题。这种行为很少有积极含义，可能从来都没有（见图 65~图 69）。但这不表示做这一动作的人存在某种欺骗行为，只能说明他们当时压力很大。

图 65



我在上课时曾叫学生在隐藏或挤压嘴唇的同时对望。经我一点拨，他们很快认识到，他们能藏起自己的嘴唇，却只能将其抿成一条线。大部分人做不出倒 u 型口型。为什么？因为这是大脑的一种边缘反应，它是很难模仿的，只有当我们真正处于苦恼或悲伤的时候，它才会出现。

嘴唇缩拢

注意观察一下，你或别人说话时有没有人做出缩拢嘴唇的动作（见图 70）。如果有，说明这个人不同意你们所讲的内容，或是他正在酝酿着转换话题。了解这一信息，有助于我们继续自己的描述、调试自己的提议或主导一段谈话。

图 66



圆满的嘴唇通常说明一个人感到比较满足。

图 67



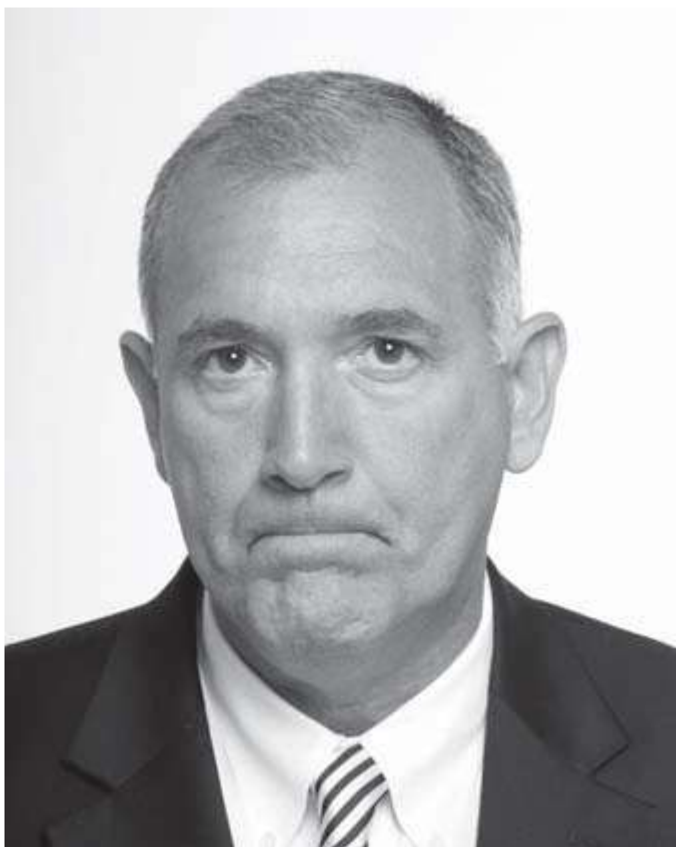
遇到压力时，人们常会把嘴唇藏起来或把它拉紧。

图 68



嘴唇挤压反映的是压力或忧虑，这种动作很可能发展成为图中所示的嘴唇消失。

图 69



当嘴唇被藏起来时，嘴角会下拉.情绪和自信会跌至谷底，而忧虑、压力和担心等会急速上升。

图 70



我们在表示不同意时常常会缩拢嘴唇或将嘴努起来，在准备转变想法时也常常这样做。

这种动作在审讯中时有发生。当一方律师陈述时，另一方律师常常会缩拢嘴唇以表示意见不同。法官如果不同意律师陈述，也会做出这样的动作。另外，嘴唇的收缩还发生在警察审讯的过程中，特别是当掌握的关于某个嫌疑犯的信息不准确时。嫌疑犯会缩拢他的嘴唇表示不同意，因为他知道调查人员弄错了。

第三部分 第七章 表情，思维的画板（5）

在商务活动中，嘴唇缩拢的动作屡见不鲜。例如，当有人读出合同上的某一段内容时，反对者会立刻缩拢他们的嘴唇。再或者，在讨论晋升人选的过程中，当不太受青睐的名字被提及时，有些人就会缩拢嘴唇。

冷笑

跟斜视一样，冷笑同样也是一种表达轻视的举动，而且在世界范围内通用。当我们冷笑时，颊肌（位于脸的两侧）会一起将嘴角拉向耳朵的方向，使脸上露出嘲笑的表情。这种表情清晰可见，哪怕只是片刻的出现，也能让人感受到其中的用意（见图 71）。

图 71



华盛顿大学的研究员约翰?葛特蒙发现，在已婚的夫妇中，当一方开始冷笑对方时，他们的感情很可能已经出现了问题。我也注意到，在联邦调查局的调查中，嫌疑犯常常做出这种动作，因为他们认为自己知道的比调查者多，或感觉到官方并不了解整个案件的真相。

舌头的动作

舌头能发出各种信号，同时能为我们提供大量有价值的信息。当压力很大时，我们会感到口干，于是用舌头舔舔嘴唇，好让它们滋润些。同样，不舒服时，我们也会用舌头反复摩擦嘴唇，以此达到自我安慰的效果，并让自己冷静下来（见图 72）。当我们专注于某项任务时，也可能会伸出舌头。例如，伟大的篮球明星乔丹起身灌篮时就曾做出这样的动作。

图 72



露舌尖行为发生在人们侥幸成功的时候，或被发现正在做某件事的时候（见图 73）。跳蚤市场上经常发现这种行为。此外，这种动作还经常出现在街道小贩间、拉斯维加斯的牌桌上或联邦调查局的审讯中。从这个角度看，这种行为应属于一种沟通行为，仿佛是一种社交活动结束时下意识的反应，其含义也很丰富，但应根据具体环境而定。总体来说，这种动作有以下几种含义：被逮到了、愉快而激动、侥幸做成某事、做了什么愚蠢的事或顽皮。

图 73

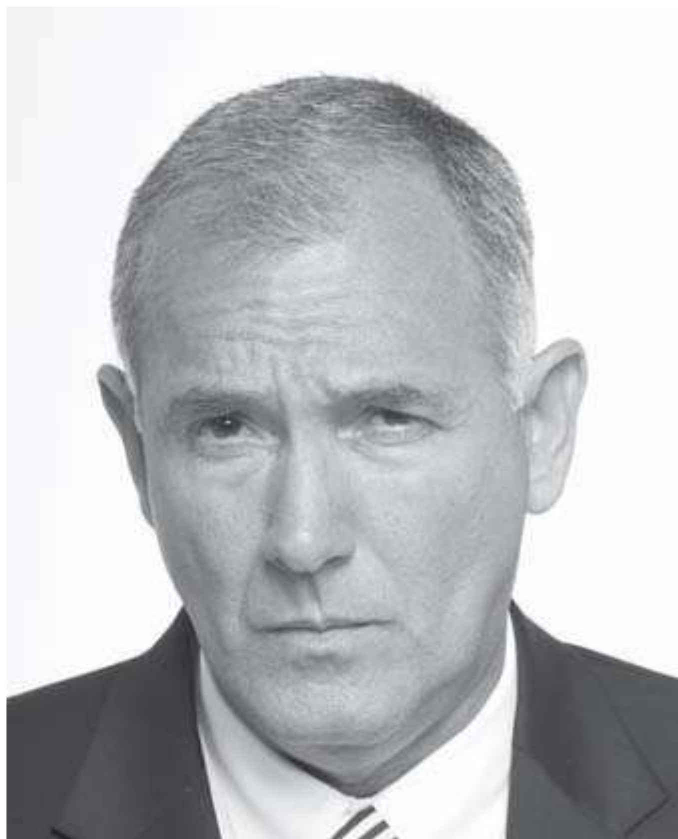


面部的其他信息

皱眉头

皱眉头，时常发生在一个人感到焦虑、悲伤、专注、担忧、不知所措或气愤的时候（见图 74）。这种行为的含义要视其环境而定。例如，我曾经看到一名超市收银员在拉出收银机抽屉准备数点现金时皱起了眉头。她的表情上显示出一种慎重和集中，因为她希望在自己当班的最后时刻理清总账。

图 74



有一点也很有趣，随着我们年龄的增长和生活阅历的日益丰富，我们前额上的犁沟会越来越深，并最终成为永久的皱纹。我们知道，微笑线是积极的非语言行为累积一生的结果，它反映的是一段幸福的人生。同理，眉毛紧皱的人很可能有一段波折的人生。

鼻孔张大

鼻孔张大也是一种有效的非语言信息，它表示一个人情绪的高涨。相爱的人常常寸步不离，兴奋和充满期待时，他们的鼻孔就会张大。鼻孔张大还是一种意图线索，表明一个人将要做出某一个动作。这里说的动作不一定是指性行为，可以是爬一段陡峭的楼梯，也可以是移动一个书橱。

作为一名执法人员，当我在大街上看到有人同时做出下列几个动作：注视下方、双脚摆成"斗拳姿势"、鼻翼扩张，我会怀疑他做三件事：争论、跑开或打架。如果你身处一个危险的环境中，或者是一个紧张的氛围下，一定要注意观察这种鼻翼扩张的行为。

咬指甲

咬指甲是压力、无安全感或不舒适的一种信号。当你在议价交涉会议上看到这一行为时，你基本上可以断定这个咬指甲的人对自己很不自信，或是在交涉中处于劣势。参加工作面试或等待约会机会的年轻人千万不要做这种动作，不只是因为它看起来不太美观，还因为它向别人传递出一种"我感到不安"的信号。我们之所以会咬指甲并不是因为它们需要修饰，而是因为这样做能让我们感到安慰。

反对信号

世界各地的文化背景大不相同，反映这些特殊文化的社交规范也就千差万别。在美国，你在中西部看到的表达反对的表情，一定与你在新英格兰和纽约看到的不一样。

大多数反对情绪都会被表现在脸上，这是我们从父母或兄弟姐妹身上获得的最早的信息。我那坚忍克己的父亲就很会使用这种表情，他只需严厉地瞥上我一眼就够了。就连我的朋友也很害怕那种表情。父亲从来不会严厉地骂我们，他只需使出那种“肯定是你”的眼神，我们就自惭形秽了。

想知道这种表示厌恶的姿势在揭示我们的内部思想和意图方面的精确度吗？这里有一个私人的例子。有一次，我拜访了一位朋友和他的未婚妻。他给我讲述了他们即将举行的婚礼及蜜月计划。我发现当他讲出“婚礼”这个词时，他的未婚妻脸上露出了厌恶的神色，而他自己全然不知。那个动作只发生在一瞬间，我觉得很奇怪，因为这对两个人来说都应是件高兴的事儿。几个月后，我的朋友打电话告诉我，他的未婚妻逃婚了。的确，她那个简单的动作表明，她的大脑毫不犹豫地记录下了她当时的真实情感，即，一想到即将举行的婚礼，她就会产生一种厌恶感。

背离重力的信号

古语说“扬起下巴来”（引申为“别灰心”），常被用来鼓励那些精神委靡或遭遇不幸的人（见图 75 和图 76）。这种民间智慧准确无误地反映了大脑对灾难的边缘反应。下巴向下的人看起来不太自信，情绪也比较消极，而下巴上扬的人一般都处于某种积极情绪中。

图 75



图 76



这套判断理论同样适用于鼻子。抬起的鼻子也是一种背离重力的姿势，同时也是一种高度自信的非语言行为。当人们处于压力或沮丧状态下时，他们的下巴（还有鼻子，因为两个部位的行动总是一致的）就不会抬得很高。

在欧洲，那种将鼻子高高抬起轻视某人的动作更是屡见不鲜。在一次旅途中，我正在收看法国的电视节目，当一位政客被问及一个他认为有失身份的问题时，他所做的只是抬高了鼻子，然后俯视着那个记者说："我想我不会回答这个问题。"这种情况下，他的鼻子反映了他的态度。夏尔?戴高乐是个非常复杂的人，但他最终成为了法国的总统，他那种高傲的形象世界闻名。

第八章 查找欺骗行为

在本书中，我们已经接触了很多非语言行为和身体信号。通过这些信息，我们能更好地理解他人的感觉、思想和意图。不过，有一种行为还是很难解读的，那就是欺骗。

你可能会问:"你是一名职业 FBI，应该有办法自如地发现各种欺骗行为吧?"事实并非如此!发现欺骗行为是件极其困难的事情，比我们前面提到的那些非语言行为要困难百倍。

正因为我做过联邦调查局特工，而且分析过大量的非语言行为——可以这样说，我当时的全部工作就是在查找欺骗行为——因此，我能体会到准确评估欺骗行为的困难程度。正因为这样，我将用一整章的内容，重点讲述如何识别和查找欺骗行为。

是什么阻挡了我们？

你也许想知道是什么阻挡了我们查找欺骗行为的道路?为什么识别欺骗行为如此困难?想想那句老话吧，"熟能生巧"。我们从小就学会了撒谎，而且经常撒谎，经常把谎言说得活灵活现。

举个例子，你是否经常听到"告诉他们我不在家"或"脸上带点笑容"或"不要告诉你爸爸，要不我俩都有麻烦"这类的话。这也不足为奇，毕竟我们是群居动物，我们不仅为了自己说谎，还为了别人说谎。说谎能避免窘迫的解释，可以让你免受责罚。有时候，谎言只是出于善意。有时候，连化妆品和衣服也能帮我们行骗。从本质上来说，说谎是人类"在社会中生存的一种工具"。

一种新方法

在联邦调查局任职的最后一年，我提交了自己对欺骗行为的研究材料。后来，联邦调查局将其整理出版了，书名叫《发现骗局的四种模式》。这本书提出了一种新模式一根据边缘大脑的觉醒和表示舒适或不舒适的动作识别不诚实行为的新模式。简言之，当我们无忧无虑时，当我们说真话时，我们表现得比较舒适;当我们说谎或担心被别人发现时，我们会显得比较不舒适。

你或许有这样的体会。那些说谎或犯了罪的人，那些为这些行为背负罪恶感的人，发现自己很难放松下来，而且很容易被别人看出来。这让他们承受着沉重的思想负担，因为哪怕是回答一些很简单的问题，他们也要不断编造谎言。

这一模式已在世界范围内推广开来。它既可以被用来教授执法人员，告诉他们如何发现犯罪案件中的欺骗行为，也可以被用于其他需要人际互动的场合，包括社交、职场、家庭等。说到这里，读过前几章内容的你一定更能理解我的意思。

舒适的标志

当我们与家人或朋友聊天时，这种舒适感是显而易见的。当人们感到很愉快、很自在时，我们就能感知这种舒适感。那么，舒适感有什么标志呢?舒适感会让一个人敞开自己的身体，向别人展示更多部位。如果碰到一个让你高兴的朋友，你会将所有障碍物移至一边，因为你不想任何东西阻挡自己的视线。逐渐，你们可能会越坐越近……

当我们感到舒适时，我们的行为就会产生同步性。当一个站着跟我们说话的人将身体倾向一侧，同时将双手放进口袋，双脚交叉时，我们很可能做出同样的动作(见图 77)。事实上，我们在通过这种学习别人的举动告诉他们:“和你(们)在一起时，我很自在。”

图 77



相反，如果人们相处得不是很融洽，这种同步性是不会出现的。他们很可能采用不同的坐姿，用不同的方式或语调说话。即使不是百分百的不同，至少，他们的表情会不一致。非同步行为是阻碍交流的一道壁垒，更是影响面谈或讨论结果的一种障碍。

在一段谈话或面试中，如果你泰然自若，而另一方则不停地看表，坐姿也很拘束或很少移动，这说明你们之间的氛围很不融洽，只是你没看出来而已。

不舒适的标志

产生不适的原因很多，例如，我们不喜欢周围的事情，不喜欢自己的所见所闻，或被迫谈论一些隐私话题，等等。我们的不舒适首先会表现在生理上，这是边缘大脑觉醒的结果。这时，我们的心率会加快，头发会竖起来，会大量流汗，呼吸也会加快。这些生理反应是自发的，无须思考的。除了这些，身体也会通过非语言形式来表现我们的不舒适感。我们会将身体移开，以起到阻隔或保持距离的作用，还会重新调整自己，如轻轻摆动双脚、坐立不安、扭动屁股或用手指

敲打某物。

当我们听到自己不喜欢听的东西时，有可能是一个问题，或是一个答案，我们常常会把眼睛紧闭起来，好像这样就能把那些东西挡在外面。这些阻断行为都是下意识的，且经常发生，正式的面试或访谈中尤为多见。

当我们感觉不舒适时，声音可能会变调，或听起来前后不一致;当因为压力而感到口干时，吞唾沫也变成了一件很费劲儿的事，请注意观察这一现象。他们的喉结可能会突然上下跳动，同时伴随着清嗓子的动作(可能是一下，也可能是连续几下)。所有这些都是不舒适的信号。

在寻找舒适或不舒适的标志时，我们还要注意一些微妙动作，如一脸苦相或轻视的目光。你还可以观察一下别人的嘴部动作，当话题比较严肃时，嘴部会因不舒适而颤动或嚼动。不管是微笑、皱眉还是惊讶，任何一种持续时间过长或反复出现的面部表情都是不正常的。通常，当人们被发现正在做坏事或说谎时，他们会装出一副好像永远都不会消逝的笑脸。这种笑并不是舒适的反映，而是一种假笑，实际上反映的是一种不舒适。

人类还有很多表达自己不悦的方式，包括:转动眼球、假装打扮自己、用高人一等的口吻与人说话、表现得抵触、怀有敌意或讽刺等，甚至做出一些下流动作，如竖中指。想一想淘气又愤怒的青少年被质问，他母亲是不是从商场里偷了一件昂贵的毛衣时的表情，你就明白了。

记住一点，这些行为肯定是困苦的信号，但却不一定是欺骗的信号。我就亲眼见过，十分诚实的人在法庭上作证时几乎做出了所有上述动作，这只是出于紧张，而不是因为他们在说谎。就连曾经在联邦法院和各州法院上身经百战的我，每次站上法庭时还是会感到紧张，因此，我们要根据具体环境去译解各种紧张和压力的信号。

安慰行为

虽然安慰行为并不能作为欺骗的证据(因为平常人紧张时也会有同样的举动)，但是它们能打开另一扇窗，帮助我们衡量一个人的真正想法或感觉。

下面，我列出了一个清单，共包含 12 条内容。你可以把这些战略应用到你与别人的谈话或交流(不管是正式的询问，还是严肃的谈话)中。同时，你还可以把它们运用到与家人或商务伙伴的交流中。

(1)找一个清楚的视角。当我在问案或与别人交流时，我并不希望有什么东西挡在前面，因为我不想错失任何安慰行为。从事人力资源工作的人员应注意，最好可以在一个能够看到应试者整个人的环境中进行面试，即不要在双方之间设置任何障碍，这样你便能更加全面地观察应试者。

(2)期待安慰行为的出现。适当的安慰行为是一种正常现象，因为人们靠它们冷静下来。我女儿小时候睡前喜欢把玩头发，将一缕缕头发绕在手指上，这能让她平静下来，好像这样能让她忘记全世界。所以我希望人们每天都可以适当地做些安慰动作，就像我希望他们能呼吸、能适应一切变化一样。

(3)不要为最初的紧张大惊小怪。在审问或重要谈话中，最初有些紧张是很正常的，特别是当周围环瑰令入备感压力时。举个例子，当父亲问他儿子学校留了什么家庭作业时，孩子感受到的压力比父亲问他为什么因为淘气被开除时要小得多。

(4)先让对方放松下来。在审问、重要会议或重大问题的讨论过程中，相关各方最终都要冷静下来看问题。而一名好的审问人员总是会在问问题或涉及某些压力话题上花一些时间，先让对方放松下来。

(5)建立一个基线。当一个人的安慰行为减少和稳定到正常水平(对这个人来说)时，我们可以将他这时的安慰行为作为进一步评估的基线。

(6)留意安慰行为的增加。随着谈话的进行，你要注意观察对方的各种安慰行为，同时注意这些行为的频率有没有增加。当这些行为发生在回应某个特殊问题或某种特殊信息时，你更要格外注意。这种行为的增加是一种线索，说明这个问题或信息对正在自我安慰的人造成了困扰，这个话题很可能值得进一步留意。这种情况下，准确地找出造成这个人如此反应的刺激源(可能是一个问题、一条信息或一个事件)是最重要的。否则，你很可能会下错结论或沿着错误的方向继

续谈话。例如，当面试中的应试者在听到某个问题(关于以前工作的)后，做起拉松衣领的动作时，这说明这个问题让他感到了很大的压力，以至于他的大脑开始要求安慰了。有经验的面试官就会先跳过这个问题。然而，这种行为并不能说明应试者想隐瞒什么，他只是感到了压力。

(7)询问、停下、观察。优秀的问案者，不会连发炮似的问问题。如果你的急躁或鲁莽引起了对方的反抗，你想准确地发现欺骗行为的希望就会落空。正确的方法是，先问一个问题，然后停下来，

利用这段时间观察对方的各种反应。给对方一些时间去思考和反应，创造一个意味深长的停顿来达成这一目的。同时，问题要经过酝酿，要能引出一些特殊的答案，以达到探听虚实的效果。问题越具体，越有可能发现一些精确的非语言信号，而你的判断也将更准确。不幸的是，在问案过程中，一连串的询问常常导致假供的产生，因为这样的问案方式给人的压力太大，同时也使得非语言线索变得模糊了。我们现在知道了，很多无辜的人之所以认罪，甚至愿意提供书面陈述，就是因为他们想马上结束这种高压的审问。

(8)让被询问的人集中精力。问案者应该记住，当人们进行简单的交谈时，即讲述自己的故事时，他们的非语言行为要比问案者控制话题时少得多。因此，指定的问题能引出很多非语言行为，它们对判断一个人的可信度是非常有用的。

(9)喋喋不休并不是诚实的表现。很多问案者常常把不停地讲话与说真话混为一谈，犯这种错误的有稚嫩的新手，也有经验丰富的老手。当被询问者不停地讲话时，我们很容易相信他们，而当他们表现出欲言又止时，我们则会怀疑他们在说谎。在谈话中，能够提供出大最信息和细节的人很容易得到对方的信任。要记住，判断一个人讲的是不是事实，并不在于他给出的信息量，而在于他所提供的证据。除非说话者能够提供足够的证据，否则那些话就是自述，甚至是无用的信息(见 Box11)。

Box11:全是谎言

我记得有一次，我在佐治亚州的梅肯(Macon)调查某个案子时盘问过一个女人。三天下来，她自愿提供给我们的信息能写上好几页。问话结束后，我也真的以为我们找到线索了。但是，当我们逐一证实那个女人的话时，问题来了。我们花了一年多的时间去调查她所说的话(在美国和欧洲)，但结果让人大失所望，她所说的全是谎言，就连对她丈夫的描述也是假的。如果我对她观察得再仔细些，我们就不会做那么多的无用功，也不会浪费那么多经费。后来我才知道，我不是第一个也不是最后一个被这样欺骗的办案人员。

(10)进进出出的压力。通过多年来的观察和研究，我发现，当被问及某个比较尖刻的问题时，如"你进过琼斯先生家吗?"有犯罪意识的人会相继表现出两种不同的行为模式。第一种行为反映出听到的问题让他感到了压力。这种情况下，被问者会下意识地做出各种保持距离的行为，如缩脚(让它们远离问案人员)，或将身体倾向一侧，或收紧下巴或嘴唇。

接着他们会做出第二组动作，即一系列安慰行为，包括触摸颈

部、抽鼻子或按摩颈部，这些动作说明他正在考虑这个问题或

相关答案。

(11)孤立压力来源。这两组行为模式一压力信号过后紧接着安慰行为一一直被人们错误地认为是和欺骗有关的行为。

这有点不幸，其实这些行为的含义很简单，我们无须想得过于复杂。他们只是感到压力，这只是缓解压力的表现，不一定就是欺骗的预兆。正在说谎的人可能会做出这些举动，但是紧张的人们也可能会做出这些举动。有时侯，我能听到有人说:"如果人们在说话的同时触摸自己的鼻子，他一定是在说谎。"

这可能是事实，因为的确有人在说谎时会触摸自己的鼻子，但是诚实的人在压力状态下也会有此表现。触摸鼻子是一种安慰行为，不管不舒适的起因为何，它都能帮助人们缓解内部压力。就连退休的联邦调查局特工在因正当理由超速被拦截下来时也会做出这样的动作，原因很简单，就是紧张。

(12)安慰行为的含义很多。安慰行为能帮助我们感知别人的压力，从而帮助我们找出需要进一步留意和探究的问题。

同步行为

在辨别欺骗行为时，有两种非语言行为值得我们多加留意，那就是同步行为和强调行为。先来看一下同步行为。这一章一开始，我们就提到过同步行为交流的舒适度时。其实，在评定欺骗行为方面那是在讨论人际，同步行为也至关重要。因此，我们平时要多加注意，观察口头表述与非语言

行为表述的同步性。

当一个人以肯定的口吻回答问题时，他应该做出相应的同步动作。比如，当一个人一边说"我没做过这件事"，一边点头表示肯定。再如，当一个人被问道:"你是不是说谎了?"他一边说"没有"，一边轻轻地点了一下头，但当他意识到自己的错误时，他会立刻调整自己的行为，好挽救些什么。这被称为"非同

步行为"。非同步行为总是显得极其不自然，让人怜悯。

说话的时机和内容也应具有同步性。例如，一个人报警说自己的孩子被劫持了，他应该表现出应有的情绪。心神狂乱的父母可能会大声要求苦方立即采取行动，强调每一个细节，你能感觉到他们的失望、对帮助的渴望和急于描述所发生事件的心情。如果报警的人心平气和，或急于澄清什么，或没有表现出任何情绪，总之，他们的行为与当前的氛围完全不相称，我们基本上可以断定他们是在说谎。

事件、时间和发生地点应具有同步性。没有及时报告案情的人和报案报错地方的人应引起怀疑，因为这种报案属于非同步行为。说谎的人不会过多考虑同步性，大多数情况下，他们的非语言行为和故事会出卖他们。

强调行为

说话时，我们常会使用身体的各个部位卜一用良眉、头部、手、手臂、躯干、腿、脚一一来强调我们内心深处的感觉和情绪。强调行为是一种真诚的行为，它是边缘大脑对人类交流的贡献之一，它能让别人知道我们的感觉有多强烈。相反，当边缘大脑不同意我们所说的内容时，我们的强调行为就会减少，甚至完全消失。

就我个人经验而言，我们很难从说谎的人身上看到强调行为。说谎的人会全身心地投人到欺骗别人的工作上，他们很少考虑用何种方式表达谎言的问题。大部分人平时注意不到，其实我们在日常交流中会使用大量强调动作。当说谎的人试图编造某个答案时，他们的强调行为看起来会很不自然或不合拍，很少有恰如其分的时候。

有些人在谈话中会将身体倾向一侧，以表示对谈论内容很感兴趣。有些人还会做出一些背离重力的动作，如踞起脚跟，有时还会伴有拍击膝盖的动作。这些姿势是强调和真实情绪的象征，它们同样很少出现在说谎的人身上。

有一点值得注意，说谎的人通常会做出一些慎重的动作，如用手指触摸下巴、摸脸颊等，看似在思考自己说的话。这些行为与强调行为是完全不同的。

祷告姿势

祷告姿势(见图 78)最常出现在宗教仪式中，做礼拜的人总是将其手掌朝上，即神的方向，以此祈求神的庇护。另外，俘兵也会对胜利者做出这个动作，那些想祈求别人信任的人也会做这样的动作。与别人讨论时，我会留意对方的手部动作，看看他的手掌是朝上还是朝下。为什么?请往下看。

当一个人一口咬定"你们应该相信我，我没杀人"时，他的手心应该是朝下的(见图 79)。手掌朝上表明他是在祈求别人的信任，如果是我办案的话，我就会对这个人产生怀疑。陈述属实的人并不黑要祈求别人的相信，他们所说的就是事实。

图 78



图 79



结语 人生的两种语言

结语 人生的两种语言

最近，一位朋友给我讲了一个故事，这个故事刚好与本书主题有些关系。故事大概是这样的。这位朋友要送女儿去珊瑚阁的一家照相馆，那个地方离她们家有几个小时的路程。因为她之前从来没去过珊瑚阁，还特意准备了一张地图。路上非常顺利，可到了镇子之后问题出现了。那里根本就没有街牌。她穿过了五六个路口，仍然没有看到任何标志。最终，她只能在一家加油站停了下来问路。加油站的老板一点儿也不感到吃惊。"你不是第一个问这个问题的人，"他同情地点了点头，然后接着说，"到了路口时要往下看，而不是往上看。这里的街牌一般 6 英寸，都是用风化岩石做的，街道的名字是用漆喷上去的，它们就位于人行道旁边的地面上。"经老板指引，我的朋友在几分钟之后找到了自己要去的那个地方。

"显然，"她后来说."我一直在寻找 6 英尺高的街牌，所以把视线放在了离地面很高的位置，而没注意到 6 英寸的地方……这才是最令人难以置信的。"然后她又补充说:"要是我知道在什么样的地方找什么样的标志，我就不会错过它们，那样，我就会少走很多冤枉路。"

恰好，这本书的内容也跟标志有关。人类的行为可以发出两种信号，即语言信号和非语言信号。我们大概都学过如何寻找和识别语言信号，它们就像位于制高点上的标志，清晰可见。而非语言信号则相反，它们一直存在，却始终不为我们发现，因为我们没有学过如何寻找和识别这种信号。

有趣的是，当我们开始学习身体语言信号时，反应几乎和我那位朋友一样:"要是我知道在什么样的地方找什么样的标志，我就不会错过它们，那样，我就会少走很多冤枉路。"

我希望，通过理解身体语言行为，你对周围世界的认识就会提升一个层次。也就是说，你能够同时听到、看到两种语言，这两种语言组合起来将为你展现人类生存经验的方方面面。

这个目标是值得追求的，我相信，只要你肯努力，就一定能做到。

乔·纳瓦罗

美国佛罗里达州坦帕